

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»  
МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова праця на  
правах рукопису

**КОНОНЕНКО ЯНА ВОЛОДИМИРІВНА**

УДК 658:339.56 (043.5)

**ДИСЕРТАЦІЯ**

**ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-  
ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

08.00.04 – Економіка та управління підприємствами  
(за видами економічної діяльності)  
Економічні науки

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук  
(доктора філософії)

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

\_\_\_\_\_ Я. В. Кононенко

Науковий керівник:

**Міщенко Володимир Акимович,**  
доктор економічних наук, професор

Харків – 2018

## АНОТАЦІЯ

*Кононенко Я. В.* Економічне оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук (доктора філософії) за спеціальністю 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Харків, 2018; Сумський державний університет, Суми, 2018.

Дисертацію присвячено вдосконаленню теоретичних положень і науково-методичних підходів щодо формування системи оцінювання економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств.

У дисертаційному дослідженні вирішено науково-практичне завдання підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств. Результати дисертаційного дослідження дозволили зробити висновки теоретичного та науково-практичного характеру, основними з яких є такі:

– узагальнено теоретичні підходи щодо визначення сутності понять економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств на основі даних парфумерно-косметичних виробництв України;

– здійснено класифікацію підприємств та визначено основні тенденції розвитку їх експортно-імпоротної діяльності; проаналізовано, модифіковано та розроблено відповідні адитивні моделі розрахунку економічного ефекту від здійснення експортно-імпорتنних операцій, що враховують виробничу й галузеву специфіку;

– визначено методичні підходи щодо здійснення узагальнюваного, факторного оцінювання економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності парфумерно-косметичних підприємств.

Зокрема, в першому розділі «Теоретичні основи оцінювання економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств» розкрито теоретичні основи визначення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислового підприємства і методи її підвищення. Доведено, що в сучасному, інтегрованому в світовий ринок, господарстві експортна та імпортна діяльність підприємства набирає складних форм. При цьому підприємство є одночасно залученим до експортних та імпорتنих операцій, що можуть бути як прямими, так і непрямими. Прямі експортні та імпорتنі операції належать до ситуації, коли підприємство самостійно експортує продукцію власного виробництва й (або) імпортує сировину, матеріали та обладнання. При непрямих експортних та імпорتنих операціях експорт або імпорт здійснюється за участі посередника, а також коли компонента, обумовлена імпортом продукції та послуг, наявна у складі вартості придбаних на внутрішньому ринку засобів праці. Зазначено, що наявність непрямого експорту та імпорту потребує використання відповідних засобів аналізу. В цілому економічно ефективною може вважатися така експортно-імпортна діяльність промислових підприємств, яка відповідає меті максимізації капіталізації бізнесу, до складу якого це підприємство входить. Цій меті є підпорядкованим вибір стратегії експортно-імпоротної діяльності підприємства.

Важливо конкретизувати поняття «національного товаровиробника», що поширене в літературі та законодавчих актах, але використовується без чітко окресленого змісту. Для цього запропоновано використовувати критерій структурної самодостатності суб'єкта господарювання: існування підприємства як окремої юридичної особи та його здатність самостійно здійснювати розроблення і виробництво певного кінцевого продукту.

Наведене групування факторів, що впливають на ефективність експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств. Компенсація негативних факторів внутрішнього середовища позитивно впливатиме на

ефективність експортно-імпоротної діяльності виробничої фірми. За таких умов її загальна зовнішня конкурентоспроможність буде підвищуватися, як наслідок, такі експортні проекти потребуватимуть менших витрат, буде спостерігатися зростаюча віддача від експортно-імпоротної діяльності. Нівелювання негативних факторів зовнішнього середовища для підприємства вимагає великих витрат. Показано наявність синергетичних взаємодій, коли при поліпшенні окремого елемента матриці, інші елементи можуть елімінуватися або набувати від'ємного значення, позитивно впливаючи як на обсяг інвестицій, необхідних для експортного проекту, так і на його віддачу.

Фактори, що впливають на економічну ефективність експортно-імпоротної діяльності підприємства, було зведено в групи зовнішнього середовища (макроекономічні, регулятивні, ринків); внутрішнього середовища (організаційні, технологічні, компетентнісні) та фактори стратегії фірми. У цілому це відповідає так званій SCP (Structure-conduct-performance)-парадигмі в дослідженні експортно-імпоротної діяльності фірми.

Побудовано розрахункову схему експортної діяльності промислового підприємства, яка дозволяє зробити висновок про те, що фактори, пов'язані з її здійсненням, можуть співвідноситися з різними категоріями витрат підприємства. Важливо відзначити, що в схемі наявні: подвійні зв'язки, коли елемент вартості контракту є закладеним у більше ніж одну статтю витрат підприємства; фактор часу у вартості резервованих сум; приховані витрати, які компенсуються за рахунок зменшення прибутку підприємства. У результаті ускладнюється завдання прямого оцінювання впливу факторів на ефективність експортно-імпоротної діяльності підприємства, особливо під час визначення економічного ефекту за окремо взятим експортним або імпортним контрактом. Зроблено висновок про те, що більш доцільним є використання узагальнюваних і непрямих методів, що ґрунтуються на встановленні зв'язків між

показниками експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств і показниками фінансової результативності їх діяльності.

У другому розділі «Дослідження економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств» проаналізовано здійснення експортно-імпоротної діяльності промисловими підприємствами України, що виробляють парфумерно-косметичну продукцію, її вплив на їх фінансовий стан і загальну економічну результативність.

Розглянуто підприємства, які спеціалізуються на парфумерно-косметичному виробництві як сукупності, що може відповідати визначенню підгалузі хімічної промисловості. Для визначення факторів зовнішнього середовища, що впливають на експортну діяльність промислових підприємств, було побудовано рівняння множинної лінійної регресії, які моделюють вплив предикторів на обсяги експорту зазначених видів продукції. Були обчислені та проаналізовані показники статистичної якості отриманих моделей. Результати аналізу свідчать про вплив валютного чинника на динаміку виробництва парфумерно-косметичної продукції в Україні.

Для аналізу впливу факторів внутрішнього середовища на економічну ефективність експортно-імпоротної діяльності було проведено кластерну класифікацію промислових підприємств – національних виробників парфумерно-косметичної продукції. На основі класифікації було створено репрезентативну кластерну вибірку та сформовано бази цих фінансових показників діяльності та експортно-імпортних операцій обраної групи промислових підприємств. Підприємства відповідають визначенню «національного товаровиробника» і характеризуються певними показниками їх залученості до експортно-імпоротної діяльності. На основі аналізу баз даних було проведено діагностику впливу факторів експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств на показники їх економічної результативності.

Наявність даних щодо вартості експортованих товарів дозволила

побудувати ряди даних, що ґрунтуються на фінансовій звітності досліджуваних підприємств. Вони характеризують складові їх повного операційного обороту – прибуткову факторну модель, де виручка від експорту розглядається як фактор формування чистого прибутку промислового підприємства. Значення коефіцієнтів дозволяє оцінити внесок факторів доходу до чистого прибутку, що було передумовою оцінки ступеня впливу експорту на економічну ефективність діяльності підприємства, а також дозволяє розрахувати дугову еластичність рентабельності факторів за окремими підприємствами. Дані дозволили зробити висновок про істотно більшу рентабельність експорту продукції порівняно з її продажами на внутрішньому ринку для зазначених підприємств.

Проведена діагностика дозволила зробити висновок про позитивний вплив експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств на економічну ефективність їх діяльності.

У третьому розділі «Практичні аспекти підвищення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств» розглянуто аспекти організаційно-економічного забезпечення підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств і реалізації його окремих складових. Доведено, що їх практична реалізація на підприємствах групи компаній «ЕФЕКТ» істотно впливає на зростання економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності в цілому.

Проведене дослідження стало основою для розроблення організаційно-економічного забезпечення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств. Воно передбачає комплексний вплив на базові параметри як експортної, так і імпоротної діяльності підприємств із загальною метою максимізації її ефекту щодо підвищення капіталізації бізнесу. Виходячи із завдань стратегії експортно-імпоротної діяльності промислового підприємства, а також складу і механізму дії факторів, що визначають її ефективність,

запропоновано схему організаційно-економічного забезпечення підвищення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності.

Організаційно-економічне забезпечення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств відображає системний зв'язок між факторами впливу експортно-імпоротної діяльності на економічну ефективність промислових підприємств, напрямами підвищення ефективності здійснення експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств у контексті завдання підвищення загальної ефективності їх діяльності, відповідними елементами функціональної стратегії діяльності промислових підприємств, показниками, що можуть використовуватися для аналізу економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств.

Грунтуючись на аналізі, проведеному в розділі 2, виділено такі можливі варіанти стратегій підвищення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств: «традиційну», «імпортного плеча», «експортного плеча», «синергії».

Проаналізовано здійснення проекту з комплексного підвищення ефективності використання енергії ПрАТ «ЕФЕКТ» (м. Харків), що відображає зменшення впливу непрямого імпорту, закладеного в складову вартості енергії. Для виявлення впливу вжитих заходів на економічну ефективність діяльності підприємства запропоновано методику на основі модифікованої виробничої функції. Модель розраховано за методикою переведення мультиплікативної функції у форму адитивної транслогарифмічної функції та оцінкою значення коефіцієнтів за МНК. Виявлено, що реалізація проекту призвела до поліпшення показників використання ресурсів для досягнення приросту валового випуску продукції. Використовуючи методику модифікованої виробничої функції, оцінено розмір та ефективність організаційних і технологічних зрушень, які відбулися внаслідок перетворень. Обсяг випуску продукції досягався зі значно меншими витратами капіталу, матеріалів, праці та енергії.

Ефективність рекомендацій і пропозицій, які сформульовані як результат досліджень, доведено шляхом їх апробації в процесі підготовки низки методик щодо підвищення ефективності експортно-імпортової діяльності підприємств, які виробляють парфумерно-косметичну продукцію. Результати апробації дозволяють рекомендувати розробки дисертаційного дослідження для впровадження підприємствам, які виробляють продукцію кінцевого споживання, і науковим установам із метою активізації інноваційних процесів в експортно-імпортової діяльності.

*Ключові слова:* експортно-імпортової діяльність, парфумерно-косметичні виробництва, економічна ефективність, «вебленівське ціноутворення», непрямий імпорт, дисинерго-синергетичний парадокс.

### Список публікацій здобувача

#### 1. Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

##### 1.1 Розділ в колективній монографії

1. Кононенко Я. В. Стратегічне управління підприємством в умовах інституціонального середовища. *Менеджмент, маркетинг та інтелектуальний капітал в глобальному економічному просторі* : монографія / під наук. ред. П. Г. Перерви, О. І. Савченко, В. Л. ТОВАЖНЯНСЬКОГО; НТУ «ХПІ». Харків : «Цифрова друкарня № 1», 2012. С 106–125.

##### 1.2 Статті в наукових фахових виданнях України

2. Кононенко Я. В. Концепції ефективності зовнішньої торгівлі. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства*. 2013. № 24 (997). С. 61–68. (**Ulrich's Periodicals Directory**).

3. Кононенко Я. В. Ефективність імпортової операцій на прикладі АТ «ЕФЕКТ». *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки*. 2014. Вип. 27. С. 168–174.



4. Кононенко Я. В. Економічна ефективність ЗЕД Харківського косметичного кластера. *Бізнес Інформ*. 2014. № 11. С. 24–29. (**Index Copernicus**).

5. Глушко С. Н., Кононенко Я. В. Экономическая эффективность экспортно-ориентированного предприятия в условиях синергетического взаимодействия: диссинерго-синергетический парадокс. *Проблеми економіки*. 2015. № 1. С. 194–201. (*Особистий внесок: виокремлено понятійний апарат і сутність дисинерго-синергетичного парадоксу інтегрованої групи підприємств*).

6. Кононенко Я. В. Моделі оцінки економічного ефекту та ефективності експортно-імпортних операцій (на прикладі парфумерно-косметичних підприємств хімічної промисловості). *Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2015. № 819. С. 52–57.

7. Кононенко Я. В. Досвід реструктуризації та технічного переозброєння підприємства-суб'єкта ЗЕД (на прикладі АТ «ЕФЕКТ», Харків). *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 4 (166). С. 204–214. (**Scopus, Index Copernicus**).

8. Kononenko Y. V. The formation of the enterprise's corporate strategy in the context of globalization. *Економіка розвитку*. 2012. № 4 (64). С. 83–88. (**РИНЦ, Doaj, WorldCat, Index Copernicus**).

## **2. Наукові праці апробаційного характеру (матеріали наукових конференцій)**

9. Кононенко Я. В. Анализ факторов формирования устойчивого развития предприятия. *Управление как фактор экономического равновесия*: материалы IV конф. молодых ученых каф. экономики предприятия (Харьков, 6 дек. 2010 г.). Харьков: НУА, 2010. С. 78–81.

10. Кононенко Я. В. Формирование системного подхода к

процесу управління стратегіческими змінами на підприємстві. *Актуальні проблеми розвитку соціально-фінансової сфери державного та корпоративного сектору економіки*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених та студ. (Харків, 14 квітня 2011 р.): у 7 кн. Харків: ХІФ УДУФМТ, 2011. Кн. 6. С. 32–33.

11. Кононенко Я. В. Інновація як фактор підвищення конкурентоспособності підприємства. *Стратегії інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта*: IV Міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 11–14 квітня 2012 р.). Харків: НТУ «ХПІ», 2012. С. 129–131.

12. Кононенко Я. В. Синергія як спосіб стратегічного управління розвитком підприємства. *Проблеми управління соціально-економічним розвитком України*: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. молодих вчених та студ. (Харків, 27 квітня 2012 р.). Харків: ХНЕУ, 2012. С. 61–66.

13. Кононенко Я. В. Особливості оподаткування експортно-імпорتنих операцій. *Актуальные вопросы инновационного развития и информационных технологий в образовании и экономике*: матеріали міжнарод. науч.-практ. конф. (Севастополь, 16–18 мая 2013 г.). Симферополь, 2013. С. 64–67.

14. Кононенко Я. В. Вплив державного регулювання на експортно-імпорتنу діяльність підприємства. *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я (MicroCAD – 2013)*: тези доп. XXI міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 29–31 травня 2013 р.): у 4 ч. Харків: НТУ «ХПІ», 2013. Ч. 4. С. 122.

15. Кононенко Я. В. Енергетичний аудит як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства, яке здійснює ЗЕД. *Економіка країни: сучасний стан та перспективи розвитку*: тези доп. міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. екон. спрямування (Тернопіль, 10 червня 2014 р.). Тернопіль, 2014. С. 13–16.

16. Кононенко Я. В. Якість продукції як основа ефективності

експортно-імпоротної діяльності підприємства. *Інноваційні виміри розвитку економіки в умовах глобалізації*: матеріали ювілейної міжнар. наук.-практ. конф., присвяч. 70-річчю Буковинського державного фінансово-економічного університету (Чернівці, 15 жовтня 2014 р.). Чернівці: Технодрук, 2014. С. 140–142.

17. Кононенко Я. В. Особливості функціонування підприємств-суб'єктів ЗЕД хімічної промисловості. *Економіка та управління підприємствами, регіонами та країнами в умовах ризиків*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., (Чернігів, 27–28 листопада 2014 р.). Дніпропетровськ: НГУ, 2014. С. 86–89.

18. Кононенко Я. В. Досвід технічного переозброєння комбінованого підприємства-суб'єкта ЗЕД. *Реформування економіки України: стан та перспективи*: матеріали ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 25 грудня 2014 р.). Київ: Наук. парк КНЕУ, 2014. С. 58–60.

19. Кононенко Я. В. Системний диссинерго-синергетичний парадокс. *Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості*: тези доп. ІІІ Міжнар. наук.-практ. конф. до 50-річчя Інженерно-економічного факультету (Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту) (Львів, 14–16 травня 2015 р.). Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2015. С. 182.

20. Кононенко Я. В. Економічна ефективність експортно-імпорتنних операцій підприємства. *Проблеми економіки, фінансів та управління експортно-імпоротною діяльністю*: матеріали ІІ міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Львів, 12 травня 2016 р.). Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2016. С. 27–29.

21. Кононенко Я. В., Міщенко В. А. Проблеми розвитку експортної діяльності парфумерно-косметичних підприємств. *Актуальні проблеми економіки 2015 – 2016*: матеріали ІХ міжнар. наук. конф. (Київ, 19 лютого 2016 р.). Київ: НАУ, 2016. С. 127–131. (*Особистий внесок*:

проведено діагностику стану парфумерно-косметичних підприємств, запропоновано розвивати вендингову торгівлю на внутрішньому ринку).

22. Кононенко Я. В. «Вебленівська» конкуренція в експортній стратегії вітчизняних парфумерно-косметичних підприємств. *Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу*: тези доп. X Міжнар. наук.-практ. конф. (Суми, 29 вересня – 1 жовтня 2016 р.). Суми: ФОП Ткачов О. О., 2016. С. 124–125.

23. Кононенко Я. В. Методика підвищення ефективності використання імпортованого обладнання. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні*: матеріали IX Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23–24 травня 2017 р.). Київ: КНТЕУ, 2017. С. 123–125.

### **3. Наукові праці, які додатково відображають наукові результати**

#### **3.1 Статті в наукових неперіодичних виданнях інших держав**

24. Kononenko Y. V. Dissynergy-synergy paradox: a case study of the group of companies “EFFECT”. *Economics and management: theory and practice*: Collection of scientific articles. Nürnberg, Deutschland: Verlag SWG imex GmbH, 2014. Vol. 1. P. 290–293.

25. Kononenko Y. V. The impact of technical modernization on competitiveness of the enterprise engaged in foreign trade. *Socio-economic aspects of economics and management*: Collection of scientific articles. Taunton, USA: Aspekt Publishing of Budget Printing Center, 2015. Vol. 1. P. 179–182.

26. Кононенко Я. В. Чинники впливу на ефективність експортно-імпортних операцій підприємства. *Economics, management, law: innovation strategy*: Collection of scientific articles. Zhengzhou, China: Henan Science and Technology Press, 2016. P. 132–135.

27. Kononenko Ya. V. Methodic approaches to efficiency evaluating of export-import of enterprise. *Economics, management, law: realities and perspectives*: Collection of scientific articles. Paris, France: Les Editions

L'Originale, 2016. P. 183–186.

## ANNOTATION

*Kononenko Ya. V.* Economic evaluation of the efficiency of export-import activity of industrial enterprises. – Qualifying scientific work as a manuscript.

Thesis submitted for a Degree of Candidate of Economic Sciences (doctor of philosophy) in specialty 08.00.04 «Economics and Management of Enterprises (by types of economic activity)». – National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Kharkiv, 2018; Sumy State University, Sumy, 2018.

Thesis is focused on the improvement of theoretical positions and scientific and methodical approaches to the formation of a system for economic efficiency evaluation of export-import activity of industrial enterprises.

In this thesis research, the applied research task of increasing the efficiency of export-import activity of industrial enterprises has been resolved. The results of the research have made it possible to draw theoretical, scientific and practical conclusions, the main ones being the following:

- theoretical approaches to the definition of the essence of concepts of economic efficiency of export-import activity of enterprises, based on the data of perfumery and cosmetics production in Ukraine, have been summarized;

- the classification of enterprises has been carried out and the main trends in the development of their export-import activity have been identified; the appropriate additive models for calculating the economic effect from the implementation of export-import transactions, taking into account the production and industry specific nature, have been analyzed, modified and developed;

- methodical approaches to implementation of generalizing, factorial estimation of economic efficiency of export-import activity: the case of perfumery-cosmetic enterprises, have been defined.

In particular, in the first chapter “Theoretical basis for economic

efficiency evaluation of export-import activity of industrial enterprises” theoretical foundations for determining the economic efficiency of export-import activity of an industrial enterprise and methods of its increasing have been found out. It is proved that in the modern economy, integrated into the world market, the export and import activity of the enterprise takes on complex forms. At the same time, the enterprise is simultaneously involved in export and import operations which can be either direct or indirect. Direct export and import operations refer to the situation when the enterprise exports independently its own production and (or) imports raw materials, materials and equipment. If dealing with indirect export and import operations, exports or imports are carried out involving an intermediary. And also, when the component part, caused by the import of products and services, is included in the value of the means of labor acquired on the domestic market.

It is noted that the presence of indirect exports and imports requires applying of appropriate analysis tools. In general, the export-import activity of industrial enterprises can be considered cost-effective when it meets the goal of capitalization maximizing of business to which the enterprise belongs. This goal is subject to the choice of export-import strategy of the enterprise.

It is important to specify the concept of “national commodity producer” which is common in the literature and in legislative acts, but is used without clearly defined content. For this purpose, it is suggested to draw on the criterion of structural self-sufficiency of the business entity: existence of the enterprise as a separate legal entity, and its ability to carry out independently the development and the production of certain final products.

The grouping of factors influencing the efficiency of export-import activity of industrial enterprises has been given. Compensation of negative factors of the internal environment will have a positive impact on the efficiency of export-import activities of the manufacturing company. Under such conditions, its overall external competitiveness will increase, consequently, the next export projects will require less compensation costs, and there will be the

increasing profit from export-import activities. The levelling of negative factors of the external environment for the enterprise requires high costs. The presence of synergistic interactions has been shown, when an individual element of the matrix is improved, and other elements can be eliminated, or acquire the negative value, affecting positively both the investment volume needed for the export project and its return.

Factors, affecting the economic efficiency of the export-import activity of the enterprise, have been collected in groups of: external environment (macroeconomic, regulatory and market ones); internal environment (organizational, technological and competence-based ones) and company's strategy factors. In general, this corresponds to the so-called SCP (Structure-conduct-performance) – paradigm in the study of export-import activity of a firm.

The calculation scheme of the export activity of an industrial enterprise has been drawn up, making it possible to conclude that factors, related to its implementation, can be correlated with various categories of the company's expenses. It is important to note that in the scheme there are: double links when the element of the value of the contract is laid in more than one item of the enterprise costs; the time factor in the value of the reserved amounts; hidden costs which are compensated by reducing company's profits. As a result, the task of directly evaluating the impact of factors on the efficiency of the export-import activity of the enterprise, especially during the calculation of the economic effect under a separate export or import contract, becomes more complicated. It is concluded that it makes economic sense to apply generalizing and indirect methods based on establishing links between the indicators of export-import activity of industrial enterprises and indicators of their financial performance.

In the second chapter “The study of economic efficiency of export-import activity of industrial enterprises” the analysis of export-import activity of Ukrainian industrial enterprises producing perfume and cosmetics products, and

its impact on their financial status and overall economic performance, have been carried out.

Enterprises, being specialized in perfumery and cosmetic production, have been considered as the whole complex that can correspond to the definition of the sub-sector of chemical industry. Equations of multiple linear regression have been done in order to determine the environmental factors affecting the export activity of industrial enterprises. They model the influence of predictors on the export volumes of mentioned types of products. The indicators of statistical quality of the obtained models have been calculated and analyzed. The results of the analysis indicate the influence of the currency factor on the dynamics of the production of perfume and cosmetics in Ukraine.

In order to analyze the influence of factors of the internal environment on the economic efficiency of export-import activities, a cluster classification of industrial enterprises – national manufacturers of perfumery and cosmetic products, has been carried out. A representative cluster sample has been created and databases of financial performance indicators and export-import operations of the selected group of industrial enterprises, based on the mentioned classification, have been formed. Enterprises under investigation meet the definition of “national commodity producer” and are characterized by certain indicators of their involvement in export-import activities. Based on the analysis of databases, the influence of factors of export-import activity of industrial enterprises on the indicators of their economic performance, has been accomplished.

The availability of data on the value of exported goods has made it possible to do a series of data that are based on the financial reporting of the enterprises under study. They characterize the components of their total operating turnover – a profitable factor model where export revenue is viewed as a factor in the formation of the net profit of the industrial enterprise. The value of coefficients makes it possible to estimate the contribution of the income factors to the net profit which was the prerequisite for evaluating the degree of



influence of exports on the economic efficiency of the enterprise. And it also allows to calculate the arc elasticity of the profitability of the factors by individual enterprises. The received data have made it possible to conclude that the export of goods is much more profitable comparing to its sales on the domestic market for the mentioned enterprises.

The conducted diagnostics has made it possible to draw a conclusion about the positive effect of export-import activity of industrial enterprises on the economic efficiency of their activities.

In the third chapter “Practical aspects of economic efficiency increasing of export-import activity of industrial enterprises”, aspects of organizational and economic support for increasing the efficiency of export-import activities of industrial enterprises and the implementation of its individual components, have been considered. It has been proved that their practical implementation at the enterprises of the group of companies “EFFECT” significantly affects the growth of economic efficiency of export-import activities.

This research has become the basis for the development of organizational and economic support for the economic efficiency of export-import activities of industrial enterprises. It provides for the comprehensive impact on the basic parameters of both export and import activities of enterprises with the overall goal of maximizing its effect on increasing the capitalization of the business entity. Proceeding from the tasks of the export-import strategy of the industrial enterprise, as well as the structure and mechanism of the factors determining its effectiveness, a scheme of organizational and economic support for improving the economic efficiency of export-import activities has been suggested.

The organizational and economic support of the economic efficiency of export-import activities of industrial enterprises reflects the system-based link between the factors of the influence of export-import activity on the economic efficiency of industrial enterprises; between directions of efficiency increase of export-import activity fulfillment by business entities in a context of the task to increase of the general efficiency of their activity; between relevant elements of

the functional strategy of industrial enterprises; and between indicators that can be applied to analyze the economic efficiency of export-import activities of industrial enterprises.

Basing on the analysis done in Chapter 2, the following possible variants of strategies for increasing the economic efficiency of export-import activity of enterprises have been highlighted: “traditional”, “import shoulder”, “export shoulder”, “synergy”.

The implementation of the project oriented to combined increasing of the energy use efficiency at “EFFECT” JSC (the city of Kharkiv) which reflects a decrease of influence of indirect import, being incorporated in the component of the cost of energy, has been analyzed. The method, being based on the modified production function in order to determine the impact on the enterprise’s economic efficiency, has been suggested. The model has been calculated by interconversion method of the multiplicative function into the form of the additive translogarithmic function, and by estimating the value of the coefficients by the least squares method. It has been revealed that the implementation of the project has led to the improvement in the use of index-numbers of resources to achieve the increase in gross output. Having used the methodology of the modified production function, the level and efficiency of organizational and technological changes that have occurred as a result of these changes, have been estimated. The volume of output was achieved with significantly less capital, material, labour and energy costs.

The efficiency of recommendations and suggestions formulated as a result of this research has been proved by their approbation in the process of formulation of a number of methods for efficiency increasing of export-import activity of enterprises producing perfumery and cosmetic products. The results of approbation have made it possible to recommend the results of this scientific research for the introduction to enterprises producing end-use products, and to scientific institutions in order to activate innovative processes in export-import activity.

*Key words:* export-import activity, perfumery and cosmetics production, economic efficiency, “Veblen’s pricing”, indirect import, dissynergy-synergy paradox.

## **List of publications**

### **Scientific papers where the main scientific results of the dissertation have been published:**

#### **1.1 Paragraph in collective monograph**

1. Kononenko Ya. V. Strategic management of the enterprise in the conditions of the institutional environment. *Management, Marketing and Intellectual Capital in the Global Economic Space*: monograph / under sc. ed. of P. G. Pererva, O. I. Savchenko, V. L. Tovuzhnyansky; NTU “KhPI”. Kharkiv: Digital printing-house № 1, 2012. P. 106–125.

#### **1.2 Articles in scientific professional editions of Ukraine**

2. Kononenko Ya. V. Concepts of the effectiveness of foreign trade. *Bulletin of the National Technical University “KhPI”. Actual problems of management and financial and economic activity of the enterprise*. 2013. No. 24 (997). P. 61–68. (**Ulrich's Periodicals Directory**).

3. Kononenko Ya. V. Efficiency of import operations, case study of EFFECT JSC. *Scientific Bulletin of the Bukovinian State Financial-Economic University. Economic sciences*. 2014. Iss. 27. P. 168–174.

4. Kononenko Ya. V. Economic efficiency of Kharkiv cosmetic cluster FEA. *Business Inform*. 2014. No. 11. P. 24–29. (**Index Copernicus**).

5. Glushko S. N., Kononenko Ya. V. The economic efficiency of export-oriented enterprise in the conditions of synergistic interaction: dissynergy-synergy paradox. *Problems of the economy*. 2015. No. 1. P. 194–201. (*Personal contribution: the conceptual definition and essence of the dissynergy-synergy paradox of the integrated group of enterprises are defined*).

6. Kononenko Ya. V. Models of estimation of economic effect and

efficiency of export-import operations (on the example of perfumery and cosmetic enterprises of the chemical industry). *Bulletin of the National University "Lvivska Politechnika". Management and Entrepreneurship in Ukraine: Stages of Development and Development Problems*. Lviv: Publ. of Lviv Polytechnic, 2015. No. 819. P. 52–57.

7. Kononenko Ya. V. Experience of restructuring and technical re-equipment of the enterprise-IMEX entity (case-study: EFFECT JSC, Kharkiv). *Current problems of the economy*. 2015. No. 4 (166). P. 204–214. (**Scopus, Index Copernicus**).

8. Kononenko Y. V. The formation of the enterprise's corporate strategy in the context of globalization. *Development Economics*. 2012. № 4 (64). C. 83–88. (**PIHII, Doaj, WorldCat, Index Copernicus**).

**2. Scientific papers certifying the testing of the dissertation materials:  
(materials of scientific conferences)**

9. Kononenko Ya. V. Factors analysis of sustainable development formation of the enterprise. *Management as a factor of economic equilibrium: materials of the IV conf. of young scientists, chair of economics of enterprise* (Kharkov, December 6, 2010). Kharkov: NUA, 2010. P. 78–81.

10. Kononenko Ya. V. Formation of systematic approach to the process of strategic changes managing at the enterprise. *Actual problems of the development of the social and financial sphere of the state and corporate sectors of the economy: materials of the international science-practice conf. of young scientists and students* (Kharkiv, April 14, 2011): in 7 books. Kharkiv: KHIF UDUFMT, 2011. Book nr 6. P. 32–33.

11. Kononenko Ya. V. Innovation as a factor of increasing the competitiveness of the enterprise. *Strategies of innovative economic development: business, science, education: IV International scientific and practical conference* (Kharkiv, April 11–14, 2012). Kharkiv: NTU "KhPI", 2012. P. 129–131.

12. Kononenko Ya. V. Synergy as a method of strategic management of enterprise development. *Problems of management of socio-economic development of Ukraine: materials of the All-Ukrainian scientific and practical conference of young scientists and students* (Kharkiv, April 27, 2012). Kharkiv: KhNEU, 2012. P. 61–66.

13. Kononenko Ya. V. Special aspects of taxation of export-import operations. *Actual issues of innovation development and information technologies in education and economy: materials of international scientific and practical conf.* (Sevastopol, 16 – 8 May 2013). Simferopol, 2013. P. 64–67.

14. Kononenko Ya. V. Influence of state regulation on export-import activity of the enterprise. *Information technologies: science, technology, technology, education, health (MicroCAD – 2013): conference papers of reports XXI International science-practice conf.* (Kharkiv, May 29 – May 31, 2013): in 4 parts. Kharkiv: NTU “KhPI”, 2013. Ch.4, P. 122.

15. Kononenko Ya. V. Energy audit as a tool for improving the efficiency of the enterprise engaged in foreign economic activity. *Economy of the country: the current state and prospects of development: conference papers of international science-practice internet conference of economical direction* (Ternopil, June 10, 2014). Ternopil, 2014. P. 13–16.

16. Kononenko Y. V. Product quality as the basis of the effectiveness of enterprise’s export-import activity. *Innovative observations of economic development in globalizing environment: materials of the Jubilee International Scientific and Practical Conference devoted to the 70th anniversary of the Bukovinian State Financial and Economic University* (Chernivtsi, October 15, 2014). Chernivtsi: Technodruk, 2014. P. 140–142.

17. Kononenko Ya.V. Particular aspects of functioning of enterprises-IMEX entity in chemical industry. *Economics and management of enterprises, regions and countries under risk: materials of the international scientific and practical conference* (Chernihiv, November 27–28, 2014). Dnipropetrovsk: NGU, 2014. P. 86–89.

18. Kononenko Ya.V. Experience of technical re-equipment of the combined enterprise-entity engaged in foreign economic activity. *Reforming the Ukrainian economy: status and prospects: materials of IX International science-practice conf.* (Kyiv, December 25, 2014). Kyiv: Scient. Park KNEU, 2014. P. 58–60.

19. Kononenko Ya. V. System-based dissynergy-synergy paradox. *Problems of the formation and development of innovation infrastructure: the European vector – new challenges and opportunities: materials of the III International scientific and practical conference to the 50th anniversary of the Faculty of Engineering and Economics (Educational and Scientific Institute of Economics and Management)* (Lviv, May 14–16, 2015). Lviv: Publ. of Lviv Polytechnic. P. 182.

20. Kononenko Y. V. Economic efficiency of export-import operations of the enterprise. *Problems of economy, finance and management of export-import activity: materials of the II international scientific and practical Internet-conference* (May 12, 2016). Lviv: Publ. of Lviv Polytechnic, 2016. P. 27–29.

21. Kononenko Ya.V., Mishchenko V. A. Problems of development of export activity of perfumery and cosmetic enterprises. *Actual problems of the economy 2015 – 2016: materials of the IX international scientific conference* (Kiev, February 19, 2016). Kiev: National Academy of Management, 2016. P. 127–113. (*Personal contribution: Diagnostics of perfumery and cosmetic enterprises status has been conducted, it has been suggested to develop vending trade at the domestic market*).

22. Kononenko Ya. V. “Veblen’s” competition in the export strategy of domestic perfumery and cosmetics enterprises. *Marketing of innovations and innovations in marketing: materials of the Xth International Scientific and Practical Conference* (Sumy, September 29 – October 1, 2016). Sumy: FOP Tkachov O. O., 2016. P. 124–125.

23. Kononenko Ya. V. Methodology for increasing the efficiency of imported equipment. *Problems and prospects of entrepreneurship development*

*in Ukraine*: materials of the IX International Scientific and Practical Conference (Kyiv, May 23–24, 2017). Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics, 2017. P. 123–125.

**Scientific works additionally reflecting the scientific results of thesis:**

*Articles in scientific publications of other states*

24. Kononenko Y. V. Dissynergy-synergy paradox: a case study of the group of companies “EFFECT”. *Economics and management: theory and practice*: Collection of scientific articles. Nürnberg, Deutschland: Verlag SWG imex GmbH, 2014. Vol. 1. P. 290–293.

25. Kononenko Y. V. The impact of technical modernization on competitiveness of the enterprise engaged in foreign trade. *Socio-economic aspects of economics and management*: Collection of scientific articles. Taunton, USA: Aspekt Publishing of Budget Printing Center, 2015. Vol. 1. P. 179–182.

26. Kononenko Ya. V. Factors influencing the efficiency of export-import operations of the enterprise. *Economics, management, law: innovation strategy*: Collection of scientific articles. Zhengzhou, China: Henan Science and Technology Press, 2016. P. 132–135.

27. Kononenko Ya. V. Methodic approaches to efficiency evaluating of export-import of the enterprise. *Economics, management, law: realities and perspectives*: Collection of scientific articles. Paris, France: Les Editions L'Originale, 2016. P. 183–186.

## ЗМІСТ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ СКОРОЧЕНЬ .....	26
<b>ВСТУП</b> .....	27
<b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ .....</b>	<b>37</b>
1.1. Поняття, значення та роль експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств .....	37
1.2. Теоретичні основи дослідження економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств .....	53
1.3. Фактори, що визначають ефективність експортно-імпоротної діяльності .....	75
Висновки до розділу 1 .....	98
<b>РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ .....</b>	<b>101</b>
2.1. Сучасний стан і тенденції розвитку експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств .....	101
2.2. Аналіз експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств.....	119
2.3. Діагностика впливу чинників експортно-імпоротної діяльності на економічну результативність промислових підприємств .....	135
Висновки до розділу 2 .....	152
<b>РОЗДІЛ 3 ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ .....</b>	<b>156</b>
3.1. Організаційно-економічне забезпечення ефективності експортно- імпоротної діяльності промислових підприємств .....	156
3.2. Оптимізація системи зменшення негативних впливів непрямого	



імпорту на економічну ефективність експортно-імпортової діяльності промислових підприємств.....	177
3.3. Синергетичні ефекти інтегрованих бізнес-груп у підвищенні економічної ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств.....	196
Висновки до розділу 3 .....	212
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	216
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	220
<b>ДОДАТКИ</b> .....	247

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ СКОРОЧЕНЬ

АПК	– агропромисловий комплекс
БД ЕІОП	База даних «Експортно-імпортні операції підприємств»
ВРП	– валовий регіональний продукт
ВФКЗ	– виробнича функція комплексної змінної
ЕІД	– експортно-імпортна діяльність
ГМК	– гірничопромисловий комплекс
грн = 2010 р.	– гривні приведені до купівельної спроможності за базою 2010 р.
ЕІО	– експортно-імпортні операції
ЗЕД	– зовнішньоекономічна діяльність
ЗТК	– зовнішньоторговельна квота
ІВДК	– індекс внутрішніх чинників динаміки капіталізації
ІДК	– індекс динаміки капіталізації
ММВФ	– модифікована мультиплікативна виробнича функція
МНК	– метод найменших квадратів
ПДВ	– податок на додану вартість
ПКП	– парфумерно-косметична продукція
РЕОК	– реальний ефективний обмінний курс
ТНК	– транс-національні корпорації
т. у. п.	– тонна умовного палива
TFP	– Total Factor Productivity (общая производительность факторов)

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Для країни з відкритою ринковою економікою принциповим є завдання економічного оцінювання експортно-імпоротної діяльності. В умовах України воно здійснюється за динамічного та нестабільного як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Вирішення проблем стійкого розвитку підприємств вітчизняного промислового комплексу потребує розробки відповідних теоретичних та науково-методичних засад економічного оцінювання їх експортно-імпоротної діяльності.

Необхідним є врахування сучасних світових тенденцій розвитку економіки підприємства.

Фундаментальні основи економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств досліджено у працях учених-економістів Т. В. Ващенко, О. Д. Давидова, М. В. Жука, С. Н. Захарова, Н. В. Карпенко, О. В. Кендюхова, О. І. Кириченка, Ю. Г. Козака, О. М. Крамаревої, Ю. В. Макогона, О. В. Максимця, В. А. Міщенко, П. А. Орлова, Л. С. Стровського, Л. М. Таранюка, О. С. Телстова, В. І. Хорошковського та ін.

Серед зарубіжних науковців, які присвятили свої дослідження розвитку теорії та методичних підходів до економічного оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання, слід відзначити Б. Айкола, К. Алтомонте, Д. Аристеї, Дж. Вагнера, Д. Кастелані, Л. Леонідоу, Р. Саломона, Дж. Фарінаса, Л. Халперна та ін.

Попри вагомість результатів досліджень зазначених науковців, окремі принципові аспекти досліджуваної проблеми залишаються невирішеними. Економіка промислового підприємства потребує вироблення дієвих практичних рекомендацій щодо вирішення нагальних

проблем, які виникають у зв'язку зі здійсненням експортно-імпоротної діяльності в умовах ринкового середовища, зовнішня відкритість якого зростає.

Ефективна організація та здійснення експортно-імпоротної діяльності мають відповідати сучасному стану економіки країни й світовим тенденціям розвитку економічної науки та господарської практики, що і обумовило вибір теми дисертаційного дослідження, його мету та завдання.

### **Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.**

Тематика дисертаційної роботи відповідає темам науково-дослідницьких робіт Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут».

Дисертант як співавтор брала участь у виконанні тем і програм, підготовці відповідних звітів, зокрема:

«Сучасні методи організації управління підприємствами машинобудівної галузі у глобальному ринковому середовищі» (№ ДР 0113U005918), де автором зроблено економічну характеристику регіонального кластера парфумерно-косметичних підприємств хімічної галузі, надано їх типологізацію, класифіковано фактори впливу експортно-імпоротної діяльності на їх економічну результативність;

«Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах хімічної промисловості» (№ ДР 0116U000564), де автором розроблено методичних підходів до підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності парфумерно-косметичних підприємств.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дисертаційного дослідження є розроблення теоретичних положень та вдосконалення науково-методичних засад економічного оцінювання ефективності здійснення експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення

таких завдань:

- розкрити сучасні теоретичні підходи до економічного аналізу експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств;
- розвинути класифікацію факторів ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств і відповідний понятійний апарат щодо її дослідження відповідно до сучасних вимог;
- проаналізувати галузеву специфіку здійснення експортно-імпоротної діяльності промисловими підприємствами, які виробляють продукцію кінцевого споживання (на прикладі парфумерно-косметичних виробництв), ідентифікувати основні проблеми та виявити тенденції її розвитку;
- визначити чинники, які впливають на оцінювання економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств;
- сформулювати систему показників для оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств;
- розробити організаційно-економічне забезпечення ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств в умовах невизначеності зовнішнього середовища;
- запропонувати методичні підходи до створення заходів із підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств у нестійких економічних умовах;
- апробувати на практиці розроблені теоретичні положення та вдосконалені науково-методичні підходи до оцінювання економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств та її підвищення.

**Об’єктом дослідження** є процес економічного оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств.

**Предметом дослідження** є розвиток теоретико-методичних і

науково-практичних засад економічного оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств.

**Методи дослідження.** Теоретико-методичну основу дисертаційної роботи складають фундаментальні положення економічної теорії, економіки підприємства, теорії фінансів та управління, наукові концепції економічної ефективності, а також праці зарубіжних і вітчизняних вчених, присвячені питанням економічного оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання.

У роботі використано методи: логічного аналізу (для уточнення категоріального апарату, систематизації ознак і критеріїв економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств); аналізу й синтезу (для розробки методичних підходів до економічного оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств); індукції й дедукції, системного аналізу, класифікації (для визначення чинників, які характеризують економічну ефективність експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств); економічного аналізу, аналізу розподілів, графічні методи (для аналізу галузевої специфіки здійснення експортно-імпоротної діяльності промисловими підприємствами, які виробляють продукцію кінцевого споживання, на прикладі парфумерно-косметичних підприємств); кореляційно-регресійний аналіз, аналіз рядів динаміки (для створення системи показників для оцінювання фінансово-економічних аспектів ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств); економіко-математичного моделювання, модифіковані виробничі функції (для розробки методичних підходів до створення заходів із підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств). Опрацювання та моделювання наукових розробок здійснено з використанням програмних пакетів MS Excel, StatSoft Statistica, Mathcad.

**Інформаційною базою** стали закони України, укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, офіційні дані Державної служби статистики України та Державної фіскальної служби України, річна фінансова звітність промислових підприємств, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, матеріали науково-практичних конференцій, загальна й спеціальна економічна література, результати власних досліджень і спостережень.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у вирішенні важливого науково-прикладного завдання з розроблення та наукового обґрунтування теоретичних засад, методичних підходів і практичних рекомендацій з оцінювання економічної ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств.

Основними результатами дисертаційного дослідження, що містять наукову новизну, є такі:

*уперше:*

– розроблено науково-методичний підхід до багатокритеріального оцінювання ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств із виявленням її цільових орієнтирів на основі оптимізації розвитку парфумерно-косметичних виробництв;

*удосконалено:*

– наукову дефініцію поняття «економічна ефективність експортно-імпортової діяльності» промислових підприємств, що, на відміну від існуючих визначень, ґрунтується на синергетичному підході, подано її тлумачення як поєднання структуроутворюючих елементів парфумерно-косметичних виробництв із фінансовими, інноваційними та інвестиційними можливостями;

– організаційно-економічне забезпечення, яке, на відміну від існуючих, включає класифікацію чинників зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства, що впливають на результативність

експортно-імпортової діяльності промислових підприємств, та комплекс управлінсько-організаційних заходів, імплементація яких дозволить посилити методичну складову наукових досліджень розвитку парфумерно-косметичних виробництв;

– методичний підхід до оцінювання впливу експортних продажів підприємства на його чистий прибуток, який, на відміну від існуючих, ураховує коефіцієнти приведення факторного впливу витрат на доходи, а також точкові й дугові коефіцієнти еластичності чистого прибутку при здійсненні експортно-імпортової діяльності, що дозволяє комплексно оцінити ступінь впливу експорту на економічну ефективність експортно-імпортової діяльності підприємства;

*набули подальшого розвитку:*

– визначення поняття «непрямий імпорт», яке, на відміну від існуючих, ураховує одночасну включеність промислових підприємств до експортних та імпорتنих операцій, що дозволяє більш повно визначити вплив експортно-імпортової діяльності підприємств на їх фінансову результативність;

– науково-методичні підходи до формування стратегічного управління промисловими підприємствами, які, на відміну від існуючих, комплексно враховують тип конкуренції та процес ціноутворення в парфумерно-косметичному виробництві, що дозволяє раціонально формувати експортно-імпортовою діяльність та сприяє підвищенню її ефективності у довгостроковій перспективі;

– теоретичні положення з дослідження ефективності експортно-імпортової діяльності суб'єктів господарювання, які, на відміну від існуючих, характеризують проблемний базис формування теоретико-методичних підходів до оцінювання експортно-імпортової діяльності бізнес-структур;

– сформовано критеріальну базу факторного оцінювання синергізму промислових підприємств під час здійснення експортно-імпортової



діяльності, яка, на відміну від існуючих, ураховує ранжування критеріальних значень цього оцінювання за ступенем синергізму компаній у сфері експортно-імпортової діяльності з метою прийняття суб'єктами господарювання ефективних управлінських рішень у зазначеній сфері.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає в тому, що основні положення дисертаційної роботи доведені до рівня методичних розробок і практичних рекомендацій, які можуть бути використаними в практичній діяльності для формування організаційно-економічного забезпечення підвищення економічної ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств та у створенні відповідних професійних навчальних курсів.

Одержані науково-методичні та практичні результати дослідної роботи були використані при виконанні комплексних досліджень, що виконувались в рамках науково-дослідних робіт Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (довідка № 66-02-342/13 від 12.03.2014).

Одержані наукові результати доведено до рівня конкретних практичних рекомендацій і процедур та впроваджено у діяльність ПрАТ «ЕФЕКТ», м. Харків (довідка № 01-07/20 від 07.04.2018 р.); ТОВ «Фітодоктор», м. Харків (довідка № 51/1 від 11.04.2018 р.) та ТОВ «Тубний завод», м. Харків (довідка № 161 від 12.04.2018 р.) щодо підвищення ефективності їх взаємодії при здійсненні експортно-імпортової діяльності у рамках інтегрованої бізнес-групи на основі концепції «дисинерго-синергетичного парадоксу».

Матеріали дисертаційного дослідження також використовуються у навчальному процесі Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» у ході викладання дисциплін «Контролінг», «Фінанси підприємства», «Стратегічний аналіз», «Стратегічне управління підприємством» (акт про впровадження матеріалів дисертаційної роботи

б/н від 12.04.2018 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертація є самостійною, завершеною роботою, в якій особисто здобувачем обґрунтовано та викладено наукові положення, висновки і пропозиції дисертаційної роботи на підставі вивчення і узагальнення законодавчо-нормативної бази, офіційних матеріалів Державної служби статистики України та Державної фіскальної служби України, річної фінансової звітності промислових підприємств, наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених, матеріалів науково-практичних конференцій, загальної й спеціальної економічної та технічної літератури, результатів власних досліджень й спостережень щодо розв'язання наукових завдань із формування організаційно-економічного забезпечення оцінювання експортно-імпортової діяльності промислових підприємств з метою підвищення її економічної ефективності. Висновки і рекомендації, що виносяться на захист, одержані автором самостійно. Особистий внесок автора в наукових працях, опублікованих у співавторстві, зазначено в списку публікацій.

**Апробація результатів дисертації.** Основні положення і висновки дисертації доповідались на: IX Міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні» (м. Київ, 2017 р.), X Міжнародній науково-практичній конференції «Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу» (м. Суми, 2016 р.), II Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Проблеми економіки, фінансів та управління експортно-імпортовою діяльністю» (м. Львів, 2016 р.), IX Міжнародній науковій конференції «Актуальні проблеми економіки 2015–2016» (м. Київ, 2016 р.), III Міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості» (м. Львів, 2015 р.), Міжнародній науково-

практичній конференції «Економіка та управління підприємствами, регіонами та країнами в умовах ризиків» (м. Чернігів, 2014 р.), ІХ Міжнародній науково-практичній конференції «Реформування економіки України: стан та перспективи» (м. Київ, 2014 р.), Ювілейній міжнародній науково-практичній конференції, присвяченій 70-річчю Буковинського державного фінансово-економічного університету «Інноваційні виміри розвитку економіки в умовах глобалізації» (м. Чернівці, 2014 р.), Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Економіка країни: сучасний стан та перспективи розвитку» (м. Тернопіль, 2014 р.), XXI Міжнародній науково-практичній конференції «Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я» (м. Харків, 2013 р.), I Міжнародній науково-практичній конференції «Актуальные вопросы инновационного развития и информационных технологий в образовании и экономике» (м. Севастополь, 2013 р.), Всеукраїнській науково-практичній конференції молодих вчених та студентів «Проблеми управління соціально-економічним розвитком України» (м. Харків, 2012 р.), Міжнародній науково-практичній конференції молодих вчених та студентів «Актуальні проблеми розвитку соціально-фінансової сфери державного та корпоративного сектору економіки» (м. Харків, 2011 р.), IV Міжнародній науково-практичній конференції «Стратегії інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта» (м. Харків, 2012 р.), Конференції молодих вчених ХГУ «НУА» «Управление как фактор экономического равновесия» (м. Харків, 2010 р.).

**Публікації.** За результатами дисертаційної роботи опубліковано 27 наукових праць загальним обсягом 7,91 друк. арк., у тому числі 7 статей у наукових фахових журналах України (з них 4 – у виданнях, що включені до міжнародних наукометричних баз), 4 статті у закордонних наукових неперіодичних виданнях, 15 тез доповідей на наукових конференціях та 1 розділ колективної монографії.

**Структура та обсяг роботи.** Дисертація складається з анотації, вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 263 найменувань, 31 додатку.

Загальний обсяг дисертації становить 367 сторінок друкованого тексту, в тому числі основного тексту – 180 сторінок, 26 таблиць, 33 рисунки, список використаних джерел на 27 сторінках, додатки на 120 сторінках.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

### 1.1. Поняття, значення та роль експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств

У сучасних ринкових умовах господарювання особливу увагу приділяють проблемі економічної ефективності діяльності підприємств як із позиції суб'єктів господарювання на всіх рівнях економіки (підприємство, галузь, регіон) з метою коригування управління і планування, так і з боку зовнішніх для об'єкта аналізу інститутів (інвестиційних і регулювальних) для визначення економічного становища даного підприємства в економічній системі країни.

Вважається, що рівень розвитку хімічної промисловості країни впливає на її промисловий розвиток та економічну незалежність у цілому. Хімічний промисловий комплекс України є одним із провідних секторів економіки, орієнтованим на експорт. За останні роки спостерігався приріст виробництва та експорту хімічної продукції, незважаючи на політичні й економічні кризові явища в країні. Але в сучасних умовах стан хімічної промисловості неповною мірою відповідає сучасним економічним вимогам і потребує структурної перебудови, що обумовлює актуальність цієї теми для подальшого дослідження.

До складу структури хімічної промисловості входять такі спеціалізовані галузі, які використовують різну сировину: основна (неорганічна) хімія, хімія органічного синтезу, гірничо-хімічна промисловість, фармацевтична промисловість, мікробіологічна промисловість, інші спеціалізовані підгалузі (побутова хімія, парфумерна,

косметична та ін.).

Важливим є той факт, що в загальносвітовій структурі спостерігається зменшення частки європейського хімічного виробництва, цей процес пов'язаний із нарощуванням виробництва в Азії, особливо у Китаї, і поширенням контрактного виробництва.

Загальне оцінювання стану вітчизняних хімічних підприємств свідчить про те, що, незважаючи на досить високий виробничий потенціал і орієнтованість на експорт, більшість виробничих технологій застаріли, частина підприємств є збитковими, а витрати на технічне переозброєння, впровадження ресурсозберіжних технологій та інновацій є дуже великими, що знижує конкурентоспроможність хімічної галузі. Підприємствам необхідно інвестувати в інновації значні фінансові кошти у зв'язку з різким подорожчанням природного газу, відповідно, пріоритетним напрямком розвитку галузі є перехід на енергозберіжні технології. Також конкурентоспроможність хімічного промислового комплексу залежить від державного регулювання та інших заходів, спрямованих на вдосконалення податкової, митної, амортизаційної політики для подальших інвестицій у досліджувану промисловість. Технічне регулювання дозволить підвищити якість і конкурентоспроможність вітчизняної продукції, а створення нетарифних бар'єрів знизить доступ низькоякісної продукції на український ринок. Отже, з одного боку, необхідні державна підтримка щодо захисту українських експортерів на зовнішніх ринках, створення цільових програм для фінансування технічного переозброєння, державне кредитування експорту, а з іншого – відповідальність промислових виробників за організацію виробництва і гарантований збут високоякісної продукції, що в цілому підвищить конкурентоспроможність хімічної промисловості як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Також спостерігається необхідність у резервах, що дозволяють підприємствам більш вільно конкурувати в нестійких умовах внутрішнього та зовнішнього середовищ. Так, наприклад, наявність матеріальних запасів

та запасів готової продукції дозволяє деякий час втримувати свої позиції в умовах різких коливань цін на сировину або готову продукцію.

Необхідно зазначити, що ефективність зовнішньоекономічних торгових операцій багато в чому залежить від логістики і надалі прогнозується збільшення транспортних витрат, що знижує рівень рентабельності хімічної промисловості та вимагає оптимізації логістичних витрат. Витрати на постачання становлять 8–10 % від загального товарообороту хімічних компаній; отже, здійснення міжнародних перевезень є неможливим без розвиненої логістичної інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності, яку поділяють на митну, транспортну, складську та контрактну логістику з метою оптимізації бізнес-процесів.

Основна сировина і матеріали, що використовуються у виробництві, наприклад, фармацевтичних та парфумерно-косметичних засобів, — імпортного виробництва, що робить залежними структуру собівартості та рівень відпускних цін до коливань курсу національної валюти щодо долара і євро.

Досліджувана галузь має специфічні особливості, пов'язані з технікою, технологією, організацією праці та виробництва. Ці особливості виявляються в характері її матеріально-технічної бази, виробничих зв'язках з іншими галузями промисловості, структурі виробничих фондів, формах розміщення та організації виробництва, структурі витрат на виробництво.

Ефективність як одне із загальних та основних понять в економіці формується під впливом усього спектра факторів і відносин у суспільстві. В умовах ринкової економіки, характерної для розвинених капіталістичних країн і яка загалом формувалася в нашій країні, основними принципами й інститутами, що створюють передумови для раціоналізації витрат і результату, є приватна власність, свобода підприємництва і вибору, конкуренція, система ринкових цін, а також державне регулювання.

Економічний зміст економічної ефективності полягає у збільшенні позитивного результату (ефекту) з одиниці витрат сукупної праці.

Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною одержаного результату його діяльності та кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів.

Економічну ефективність характеризують вартісні показники, які є кінцевим або проміжним результатом діяльності підприємства: обсяг товарної, чистої, реалізованої продукції, величина одержаного прибутку, рентабельність виробництва, продуктивність праці, економія матеріальних і трудових ресурсів тощо.

Підвищення економічної ефективності можна досягнути шляхом використання меншої кількості ресурсів для створення більшого результату при використанні тієї самої кількості ресурсів чи більшого випуску з відносно меншою кількістю ресурсів.

Існування зовнішньої торгівлі обумовлюється існуванням феномену міжнародного поділу праці. У сучасну епоху ступінь поділу праці зростає, і торговельні операції, які за своїм політико-економічним змістом є обміном продуктами праці, набувають як усе більшого поширення, так і все більш різноманітних форм. В умовах вільної ринкової економіки підприємства наділені правом здійснювати зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД). ЗЕД може набирати форм транскордонного переміщення товарів, капіталів і робочої сили. Оскільки це визначення включає рухомі фактори виробництва, воно є повним і вичерпним. Класифікація видів ЗЕД є більш складною через складність концептів факторів виробництва. Зокрема, це є експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили; бартерні операції; діяльність у сфері послуг; науково-технічна і виробнича кооперація; фінансові операції; оренда; операції з валютою [146, с. 76]. Законодавством України до поняття ЗЕД віднесена будь-яка діяльність суб'єкта господарювання України та іноземного суб'єкта господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними [52, ст. 377].

Якщо обмежити перелік видів ЗЕД, що здійснюються промисловим підприємством як її суб'єктом, провідними із них виявляться експорт та



імпорт товарів як продукції матеріального виробництва. Відповідно до ст. 261 Господарського кодексу України до сфери матеріального виробництва належать галузі, які визначаються видами діяльності, що створюють, відновлюють або знаходять матеріальні блага (продукцію, енергію, природні ресурси), а також продовжують виробництво у сфері обігу (реалізації) шляхом переміщення, зберігання, сортування, пакування продукції чи інших видів діяльності [33]. Хоча ЗЕД промислових підприємств теоретично може бути визначена як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій експортно орієнтованих підприємств з урахуванням обраної економічної стратегії, форм та методів роботи на ринку іноземного партнера [36, с. 74], природа промислових підприємств як суб'єкта господарювання у галузі матеріального виробництва робить інші види ЗЕД щодо нього факультативними, допоміжними й такими, що в довгостроковій перспективі не відіграють істотної ролі в його діяльності; інакше підприємство набуває іншої, непромислової, природи.

Юридично-правовий зміст понять експорту й імпорту надано у ст. 74 та 82 Митного кодексу України:

– імпорт (випуск для вільного обігу) – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари після сплати всіх митних платежів, встановлених законами України на імпорт цих товарів, та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України;

– експорт (остаточне вивезення) – це митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення. Усього Митний кодекс вирізняє 14 митних режимів щодо здійснення міжнародних товарообмінних операцій (ст. 70) [127]. Якнайчастіше щодо регулювання базисних умов поставки при управлінні експортно-імпортними операціями підприємства використовують правила Інкотермс-2000 [35].

Експортом для промислових підприємств є правовідносини у сфері зовнішньоекономічної діяльності, в які він вступає зі своїми контрагентами з продажу продукції власного виробництва (продуктів праці), що є товаром, призначеним для продажу на зовнішньому ринку; відповідно імпортом будуть аналогічні відносини із закупівлі товарів на зовнішньому ринку. Щодо імпорту принциповим є поділ на предмети праці та засоби праці. У першому випадку йдеться про поповнення оборотного капіталу, в другому – про інвестиційний імпорт, що спрямовується на оновлення основного капіталу.

Деякі інші класифікації видів імпорту та експорту створюють подібні визначення. Наприклад, класифікація А. І. Кредісова обмежує інвестиційний імпорт лише номенклатурою високотехнологічних товарів – засобів виробництва, виробництво яких є у країні обмеженим чи взагалі відсутнім [102]. Вважаємо це уточнення таким, що має сенс лише в контексті питань державної політики захисту внутрішнього ринку, і таким, що має мало спільного з інвестиційним процесом промислових підприємств, де зазвичай йдеться про встановлення унікальних комплексів виробничого обладнання. Щодо них ситуація вибору між пропозицією вітчизняного та зарубіжного виробника є відносно рідкісною, що пояснюється недосконалим типом конкуренції на ринку спеціальних виробничих ліній та промислового обладнання. Аналогічний зміст має визначення виду імпорту «для забезпечення експортного виробництва» – товари, яким немає аналогів в країні або які виготовляються в недостатній кількості, необхідні для збільшення експортного потенціалу країни [52]. Вибір підприємством товару для імпорту не диктується міркуваннями його рідкості щодо внутрішнього виробництва.

Наведемо індикатори, що характеризують ступінь залучення національної економіки України до зовнішньоторговельних зв'язків (табл. 1.1). Для розгляду взято часовий проміжок 2005–2015 рр., який містить усі фази ділового циклу, включно із піднесенням 2005–2008 рр. та

девальваційними кризами 2009 р. та 2014–2015 рр.

Таблиця 1.1 – Динаміка основних показників ЗЕД України, 2005–2017 рр.  
(%)

Рік	ЕК	ІК	ЗТК	ВМС	КЕІ	ПВП	КВТ
2005	58,9	52,8	111,8	5,5	111,6	24,5	3,7
2006	51,9	52,6	104,4	-0,7	98,6	25,2	3,4
2007	49,6	58,4	108,0	-8,2	84,9	24,8	3,7
2008	51,2	66,8	118,1	-13,2	76,7	23,4	3,3
2009	46,9	47,9	94,8	-1,0	97,9	28,7	5,6
2010	47,1	51,1	98,1	-4,1	92,1	27,9	4,3
2011	45,8	55,9	101,7	-9,9	82,0	25,4	4,4
2012	43,1	57,9	101,0	-14,6	74,5	25,5	6,3
2013	39,7	55,9	95,5	-17,0	71,0	27,7	5,9
2014	36,4	46,6	83,0	-12,3	78,1	22,7	6,5
2015	33,6	40,3	73,9	-9,2	83,2	26,0	7,3
2016	32,9	39,7	72,4	-8,7	86,3	27,2	6,9
2017	36,8	41,5	74,1	-7,1	88,9	28,4	6,2

Наведемо показники для розрахунку основних показників ЗЕД [262].

1. Експортна квота (ЕК):

$$EK = \frac{E_{\text{експ}}}{\text{ВВП}} \times 100\% . \quad (1.1)$$

2. Імпортна квота (ІК):

$$IK = \frac{I_{\text{мпн}}}{\text{ВВП}} \times 100\% . \quad (1.2)$$

3. Зовнішньоторговельна квота (ЗТК):

$$ЗТК = \frac{E_{\text{експ}} + I_{\text{мпн}}}{\text{ВВП}} \times 100\% . \quad (1.3)$$

4. Внутрішньогалузева міжнародна спеціалізація (ВМС):

$$BMC = \frac{Eксп - Имн}{Eксп + Имн} \times 100\% . \quad (1.4)$$

5. Коефіцієнт покриття експорту імпортом (KEI):

$$KEI = \frac{Eксп}{Имн} \times 100\% . \quad (1.5)$$

6. Інші: питома вага послуг в експорті, питома вага високотехнологічної продукції в експорті; *Eксп* – обсяг експорту, млн дол. США; *Имн* – обсяг імпорту, млн дол. США, *ВВП* – валовий внутрішній продукт.

За результатами змістовного аналізу необхідно зазначити, що економіка України характеризується високими показниками відкритості; вони дещо знижуються на час торговельної блокади та військово-економічної кризи, але мають стабільно високі значення. Для періодів зростання характерні більш високі значення показника зовнішньоторговельної квоти (ЗТК), тобто в даному виразі спостерігається більша інтенсивність і експорту, і імпорту. Переважну частину експорту країни формує експорт товарів, а не послуг.

Необхідно відзначити негативний вплив на ряди показників «гіпотези Пребіша – Зінгера» – співвідношення цін на сировинні товари та продукцію переробної промисловості. Зі зниженням рівня цін на метали зменшується вартісний обсяг експорту країни щодо вартісного обсягу її імпорту. Починаючи з 2005 р., коефіцієнт покриття експорту імпортом (KEI) не перевищує 100 %, досягаючи мінімальних значень перед кризовими роками – 2009 р. та 2013–2015 рр. Показник внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації (BMC), який показує відношення сальдо експортних та імпортних операцій до загального обсягу експорту й імпорту, з 2006 р. має стабільно від’ємне значення, досягаючи піків у кризові роки. Обчислюваний статистикою Світового банку показник питомої ваги високотехнологічної частини в експорті України

залишається стабільно низьким, фактично не демонструючи позитивної тенденції до зростання. Відзначимо, що ці тенденції проявлялися на фоні поліпшення показника умов торгівлі (Net barter terms of trade index) України [262].

Це пояснюється сировинним «ралі», яке тривало на міжнародних біржах упродовж десятиліття й стало наслідком підтримання стійких високих цін на основні товари сировинного експорту України, зокрема, чорні метали, потім – зерно та іншу сільськогосподарську продукцію низького ступеня перероблення. Подібні «ралі» є короткотривалими тенденціями, що є винятком із гіпотези Зінгера – Пребіша. За збереження актуальної на цей час структури експорту прогнозується погіршення умов торгівлі України в середньо- та довгостроковій перспективі. Питома вага високотехнологічного експорту (КВТ) залишається невеликою, хоча зросла з 3,7 до 7,3 % на кінець періоду. На графіку (рис. 1.1) наведено абсолютне скорочення експорту.

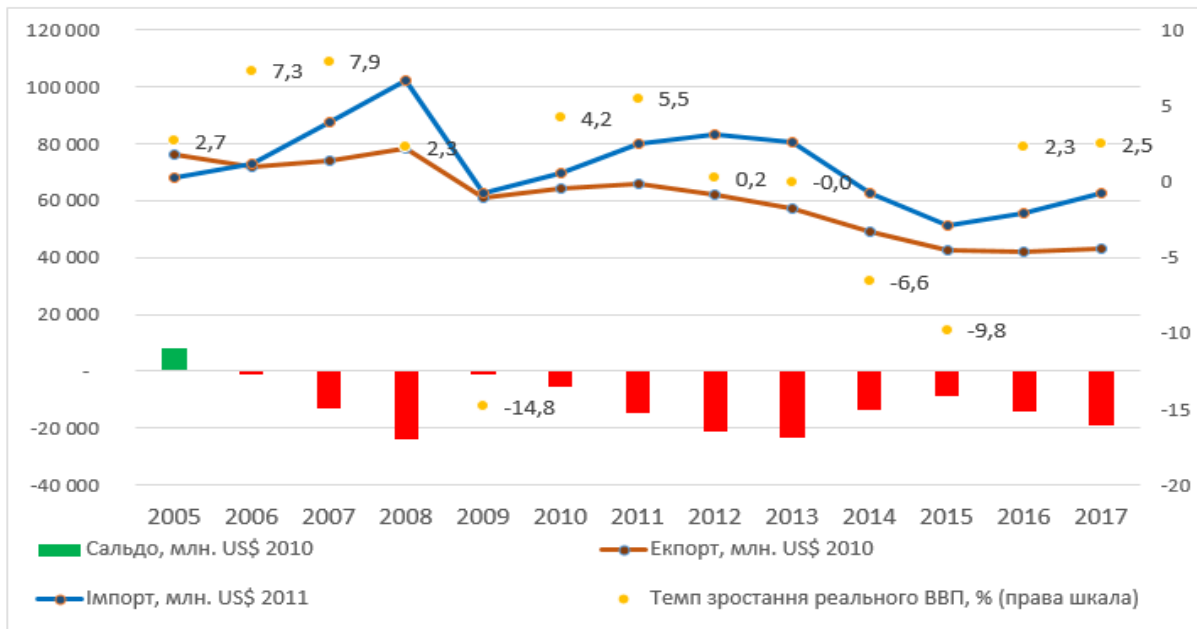


Рисунок 1.1 – Динаміка експортно-імпортних відносин України [262].

Необхідно звернути увагу на загальну негативну тенденцію, властиву розвитку зовнішньоекономічних відносин України. Економічне зростання супроводжується випереджальним збільшенням вартісних обсягів імпорту та формуванням значного негативного сальдо торговельного балансу, що є складовою механізми економічних криз, які в економіці України пов'язані зі значними девальваціями національної валюти. Посилюється девальваційний тиск на національну валюту, що компенсується збільшенням зовнішнього державного боргу. Така ситуація є можливою за умов, коли випереджальними темпами при економічному піднесенні зростає не інвестиційний, а споживчий імпорт. Питома ж вага товарів із високою доданою вартістю в структурі експорту країни, наприклад високотехнологічних товарів, залишається невисокою.

Ця проблема вітчизняної економіки досліджена багатьма науковцями [53, с. 34–35]. Визнано, що вона може бути вирішена за досягнення таких умов:

- збільшення експорту товарів із високою доданою вартістю, зокрема високотехнологічних [97; 150, с. 204];
- зростання імпорту за рахунок випереджального збільшення питомої ваги в ньому товарів інвестиційного попиту (машин, обладнання), сировини і матеріалів [24, с. 77–78];
- заміщення імпортованих товарів аналогічними товарами внутрішнього виробництва [117; 140; 182; 190].

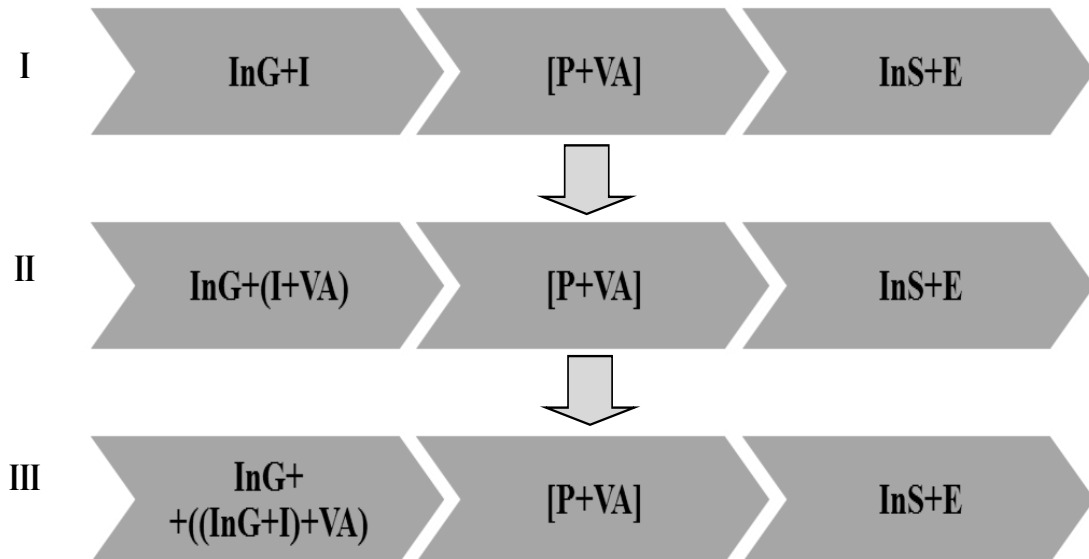
Для промислових підприємств є важливими врахування особливостей кризової динаміки вітчизняної економіки та збалансування власної експортно-імпортної діяльності відповідно до її ділового циклу.

За висновком Л. І. Михайлишина та В. С. Свірського, «рівень інтернаціоналізації національних інноваційних систем країн-технологічних лідерів підтверджує наявність позитивного зв'язку між глобалізацією економіки та зростанням частки транснаціональних науково-виробничих і дистрибутивних каналів глобального технологічного розвитку.

У майбутньому кордони національних інноваційних систем поступово стиратимуться, а конкуренція відбуватиметься в рамках згаданих транснаціональних каналів» [128, с. 19].

Глобалізація економіки та ущільнення транскордонних економічних зв'язків обумовлюють тенденцію одночасного здійснення промисловими підприємствами і експортних, і імпорتنих операцій. Змістом цієї тенденції є базоване на використанні абсолютних і порівняльних конкурентних переваг у зовнішній торгівлі входження підприємств у технологічні ланцюги, що перетинають усталені державні кордони. Ця тенденція ґрунтується на поглибленні поділу праці й технологічному прогресі, що сприяють постійному зростанню «довжини» технологічних ланцюгів. Діяльність промислових підприємств водночас як суб'єкта і експортних, і імпорتنих операцій є змістом поняття експортно-імпоротної діяльності.

Схематично такі зв'язки можуть бути подані на рисунку 1.2.



$InG$  – закупівлі підприємства на внутрішньому ринку (сировина, матеріали, обладнання);  $I$  – закупівлі за імпортом;  $[P]$  – виробничий процес;  $InS$  – внутрішні продажі готової продукції;  $E$  – експортні продажі;  $VA$  – додана вартість

Рисунок 1.2 – Структурно-логічна схема експортно-імпоротної діяльності промислового підприємства [складено автором]

Зазвичай промислові підприємства імпортують сировину, матеріали, комплектувальні й виробниче обладнання та експортують напівфабрикати або (та) готову продукцію. Частина I–III показують ускладнення моделі щодо характеру експортно-імпоротної діяльності.

У частині I експортно-імпорту діяльність наведено в найпростішій формі, що відображає наявний факт використання у виробництві імпортованих і закуплених на внутрішньому ринку предметів праці та експортування частини готової продукції поряд із її продажами на внутрішньому ринку. Компоненти *InG* та *I* з лівого боку символічної схеми «1» та компоненти *InS* і *E* правої частини можуть бути наявні й поодиночі. Якщо використовується у виробництві імпортована сировина придбана підприємством через компанію-посередника, схема ускладнюється. Так, для підприємства, що використовує імпортовану сировину від певної компанії-посередника, яка й реалізує експортну продукцію, а підприємство отримує як оплату лише покриття виробничих витрат (наприклад, випускаючи за замовленням товар певної, не власної марки), то має місце «чиста» толінгова схема [96]. Особливості здійснення толінгових операцій регулюються національним податковим законодавством України [44; 122, с. 349–350]. Неоднозначний вплив імпорту на економічну ефективність виробництва актуалізує для підприємств України питання імпортозаміщення, яке може потребувати вироблення відповідних методик свого вирішення [17; 18].

Частина II є більш ускладненою через відображення того факту, що імпортовані предмети праці та засоби праці можуть закуповуватися підприємством через внутрішнього посередника [73; 81] або, у випадку частини III даної схеми, підлягати переробленню на технологічно пов'язаних підприємствах, які у своєму виробництві також використовують імпортовані предмети праці.

Глибина схем перероблення імпортованих предметів праці може бути значною. Досягнутий на сьогодні високий ступінь поділу праці



обумовлює наявність імпортованої компоненти практично в усіх наявних на внутрішньому ринку товарах. Наприклад, очевидну імпортовану компоненту у вигляді частини використовуваного в господарстві країни палива (нафти, газу, уранових стрижнів) містить вартість спожитої підприємствами енергії. На більш високому рівні агрегування імпортовану компоненту можна визначити у складі вартості праці як фактора виробництва.

Як форму непрямого експорту також можна розглядати інвестиційно-експортні проекти зі створення підприємством окремої виробничої ланки з більшою чи меншою локалізацією виробництва у країні – цільовому експортному ринку. Це може здійснюватися через механізми прямого інвестування і форми спільної участі – утворення спільних підприємств.

Очевидно, що метою такої схеми є бажання підприємства економити на витратах, насамперед маркетингових і трансакційних, частково логістичних, пов'язаних із самостійним виходом на зовнішній ринок. Посередницька структура може мати переваги щодо формування і комбінування партій товару від різних виробників; розвинені клієнтські бази; утворені збутові мережі; персонал із відповідними компетенціями. Ефективність непрямого експорту визначається порівнянням питомих витрат, що припадають на одиницю продукції за умови самостійного виходу на зовнішній ринок або за використання посередництва. Фінансові ризики підприємства, пов'язані з проведенням експортної діяльності, за таких схем зменшуються.

Значними вадами непрямого експорту є послаблення контролю підприємства за своєю експортною діяльністю і можливі втрати через взаємодію з посередником, цілі якого прямо не збігаються з цілями підприємства. Це може призводити до нижчого за можливий обсягу продажів, надмірних комісійних виплат тощо (табл. 1.2, с. 50).

Таким чином, йдеться про баланс можливих вигравів та програшів,

який підприємство повинне аналізувати у разі застосування схем непрямого експорту.

Таблиця 1.2 – Матриця SWOT-аналізу операцій непрямого експорту  
[розроблено автором на основі публікацій [227; 251]

<b>S</b>	Висока компетенція Спеціалізація	Втрата контролю Незбіг інтересів експортера та посередника	<b>W</b>
<b>O</b>	Зменшення фінансових ризиків операцій Зменшення витрат входу до експортного ринку Зменшення витрат експортної діяльності Збільшення продажів	Зменшення продажів Надмірні комісійні витрати	<b>T</b>

Здебільшого точне визначення питомої ваги імпорту у внутрішньому споживанні навіть на рівні галузі не уявляється можливим, що змушує використовувати більш грубі індикатори, як-от відношення вартості імпорту до вартісного обсягу внутрішнього виробництва [163, с. 65]. Іншим грубим оцінним методом може бути аналіз даних міжгалузевого балансу.

За даними міжгалузевого балансу України за 2010 р., у складі матеріальних витрат хімічної промисловості питома вага прямого імпорту становила 76 %; питома вага експорту до валового випуску галузі – 51 % [171]. У 2013 р. – 65,4 та 57,9 % відповідно [172]. На жаль, більш детальна класифікація галузей Державним комітетом статистики не надається, що не дозволяє виокремити парфумерно-косметичний комплекс у загальному складі галузі. Подібна тенденція пов'язаності експортних та імпортних операцій в умовах сучасного світового господарства не є особливістю

України [204; 218].

Аналіз даних таблиць «витрати – випуск» Державного комітету статистики України дозволяє зробити висновок, що за високого ступеня залученості господарства до зовнішньоекономічних відносин виникає тісна пов'язаність експортних та імпорتنих операцій у виробничій діяльності підприємства (додаток А) [172]. У складі проміжного споживання низки галузей питома вага імпортованих матеріалів та послуг є високою та дуже високою, досягаючи 79,8 % (виробництво гумових і пластмасових виробів), 68,5 % (виробництво хімічних речовин та хімічної продукції), 67,0 % (виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів) та ін. Якщо присвоїти даним щодо видів економічної діяльності таблиць «витрати – випуск» ранги за величинами їх експорту, імпорту і за величинами створеної доданої вартості, то виявиться, що коефіцієнти рангової кореляції Спірмена будуть значущі та матимуть високу величину (табл. 1.3, коефіцієнти статично значущі).

Таблиця 1.3 – Коефіцієнти рангової кореляції галузей економіки України за експортом та імпортом

[розраховано за даними Державного комітету статистики України [172]]

	Ранг імпортера	Ранг валової доданої вартості	Ранг експортера
Ранг імпортера	1	0,543 714	0,67 108
Ранг валової доданої вартості		1	0,431 885
Ранг експортера			1

Окремо необхідно відзначити проблему взаємозв'язку експортної та імпоротної діяльності – зазвичай експортна та імпортна діяльність розглядається окремо. Таких праць бракує, хоча в емпіричному матеріалі відзначаються важливі сутнісні зв'язки. Так, Д. Арістеї, Д. Кастелані та

Ч. Франко розглядали питання щодо залученості фірми як до експортної, так і до імпоротної діяльності. В основі методології дослідження є рівняння пробіт-регресії, що за фактом участі або неучасті фірми в експортно-імпорتنій діяльності (модель бінарного вибору) оцінювало змінні, які характеризували зовнішню активність підприємства. У даному разі аналізували панельні дані щодо діяльності підприємств 27 країн, зібрані в рамках проекту The World Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) за 2002–2008 рр.

Було встановлено, що експортна активність фірм не є значущо пов'язаною з їх імпоротною активністю. Тобто експортна спеціалізація фірми необов'язково означала збільшення ймовірності її залучення до закупівлі імпортованих товарів та послуг. Імпортна активність фірм виявляла позитивний результат на обсяги продажів на зовнішніх ринках, що інтерпретується через зростання ефективності виробництва фірм-імпортерів та більш активне застосування виробничих інновацій. Пояснення є інтуїтивно зрозумілим: щодо країн, які розвиваються, застосування імпортованих матеріалів зазвичай означає застосування більш нового та більш ефективного обладнання та випуск продукції, що відповідає міжнародним стандартам якості. Ще одним можливим шляхом інтерпретації може бути необхідність покриття витрат із придбання імпортованих матеріалів та обладнання, що за певних умов, наприклад заниженої вартості національної валюти, теж із необхідністю передбачає експорт продукції [204].

Таким чином, в економіці України одні й ті самі галузі є найбільшими споживачами імпорту та виробниками експортної продукції водночас. Але вони зазвичай не є галузями з виробництвами, що створюють високу додану вартість. Це свідчить про наявну в економіці проблему її сировинної орієнтації та потребу розвитку виробництв із більш високою питомою вагою доданої вартості. Щодо хімічної промисловості, то за станом на 2013 р. (аналізуються дані за 2013 р. для виключення

впливу позаекономічних чинників, пов'язаних із зовнішнім військовим та економічним тиском) питома вага прямого імпорту та експорту галузі співвідносилася як 65,4 та 57,9 %.

## **1.2. Теоретичні основи дослідження економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств**

У сучасній економіці ми спостерігаємо виражену тенденцію до підвищення ступеня відкритості. Відповідно до даних Світового банку впродовж останніх двох десятиліть питома вага експорту у світовому ВВП зросла з 19,8 до 30,5 % і продовжує збільшуватися. На практиці це означає, що все більша кількість підприємств у світі здійснює експортну та імпорتنу діяльність чи поєднує їх. Зростання виручки від експорту або оптимальне використання імпортованих засобів виробництва набуває зростаючого значення щодо економічної результативності діяльності промислових підприємств, стаючи запорукою їх успішного розвитку. Економіка промислових підприємств потребує теоретичного аналізу та вироблення дієвих практичних рекомендацій щодо вирішення нагальних проблем, які виникають у зв'язку зі здійсненням експортно-імпоротної діяльності в умовах ринкового середовища, зовнішня відкритість якого зростає. Ефективна організація та здійснення експортно-імпоротної діяльності повинні відповідати сучасному стану економіки країни й світовим тенденціям розвитку економічної науки та практики.

У світовій науці інтерес до проблеми ефективності експортно-імпоротної діяльності виникає в 1960-ті рр. XX ст., коли у світовому масштабі відбувся перехід від політики протекціонізму до процесу економічної інтеграції. У дослідженні Г. Андерсона (1960 р.) вперше було поставлено проблему відмінностей між експортними та внутрішніми продажами фірми й проаналізовано нюанси щодо методики прогнозу продажів на експортних ринках [202]. Праця Д. О'Коннелла та Дж. Бенсона (1963 р.) вперше була орієнтована на конкретні дослідження

економічних ефектів для фірми від здійснення імпорту [247]. У подальшому кількість таких досліджень зростала. Узагальнений аналіз наукових публікацій у світовій літературі з економіки та бізнесу було здійснено у нещодавніх дослідженнях Л. Леонідоу і С. Катсікеаса та М. Пенг й А. Ілініч щодо експорту [231; 238; 248] та А. Леонідоу, Б. Айкол, Д. Паліхавадана й А. Зеріті щодо імпорту [206; 207; 239]. Втім, за поширеним висновком, праці залишалися більшою мірою описовими та в них були відсутні методологічна єдність та теоретичні узагальнення [198, с. 8; 231, с. 493; 244, с. 90].

У сучасних дослідженнях активно використовували методи ситуаційного аналізу (case studies) діяльності окремих фірм і груп фірм, сформованих за певною галузевою або територіальною ознакою. Були сформовані великі бази даних, які містять масиви інформації щодо ключових економічних індикаторів діяльності фірм, зокрема щодо експорту та імпорту [219]. Це дозволило запропонувати концепції, які поширювалися і стали основою для формування сучасних теоретичних підходів до аналізу експортно-імпортової діяльності. До таких необхідно віднести концепції залученості до експорту, «переломного пункту» та продуктивності експорту/імпорту (export/import performance).

Концепція «переломного пункту» Л. Бірроу та С. Фоцета описує стан, коли в стратегіях діяльності фірм відбувається перехід від «випадкового» імпортування й експортування до обґрунтованих і вироблених експортних та імпорتنих стратегій [211].

Отже, незважаючи на наявність логічної теоретико-методичної схеми, сформованого понятійного апарату та великої кількості емпіричних розробок, з'являються оглядові дослідження, автори яких продовжують характеризувати стан наукового опрацювання проблеми експортно-імпортової діяльності як «методологічно фрагментовані, концептуально різноманітні й такі, що містять результати, які не можуть бути порівняні між собою» [209, с. 63]. Частково з цим погоджується й дисертант,

зауважуючи про наявність об'єктивних причин, які до певної міри обумовлюють таке становище. А саме:

1. Строкатість об'єктів дослідження, різних за розміром та умов діяльності фірм, галузей, кластерів.

2. Швидкий процес інтернаціоналізації світового господарства.

3. Широку варіативність умов зовнішнього середовища.

4. Методологічне «розмивання» розуміння базового концепту економічної ефективності.

5. Наявність щонайменше трьох конкуруючих теоретичних підходів.

6. Міждисциплінарність проблеми в рамках економічної науки, що перебуває на перетині економіки фірми, менеджменту, маркетингу, економічної психології, науки про фінанси.

7. Загальнотеоретичну проблему використання ймовірнісно-математичних методів в економічних дослідженнях (різна природа досліджуваних змінних, відмінності в методології збирання даних, які вносяться до моделей, призводять до невідтворюваності результатів).

У вітчизняній літературі проблема аналізу й управління експортно-імпортною діяльністю підприємства також створює комплексне проблемне поле з декількома напрямками досліджень.

Щодо аналізованих проблем, розгляду підлягають:

- стимулювання експорту [64; 124; 187];
- державне регулювання ЕІД [31; 43; 155; 179; 197];
- облік і аудит ЕІД [5; 48; 57; 67; 110; 123; 156; 168; 177];
- оподаткування ЕІД ;
- забезпечення економічної безпеки ЕІД [158; 160];
- менеджмент ЕІД промислових підприємств [11; 13; 32; 49; 69; 104; 119; 162; 167];
- фінансування ЕІД промислових підприємств [105];
- стратегія ЕІД промислових підприємств [107; 111; 165; 166; 176];
- контролінг ЕІД [113; 153];

- зовнішня конкурентоспроможність промислових підприємств [157; 170; 193; 194];
- організація і методологія аналізу ЕІД [6; 14; 22; 42; 47; 58; 115; 116; 136; 137];
- експортний потенціал промислових підприємств [161; 186; 189];
- економічна ефективність експортних (імпортних) операцій промислових підприємств [38; 98; 99; 101; 142; 178] та ін.

Отже, спектр досліджень є широким і повністю охоплює пов'язані з ЕІД тематичні напрями. Його структуру наведено на рисунку 1.3.

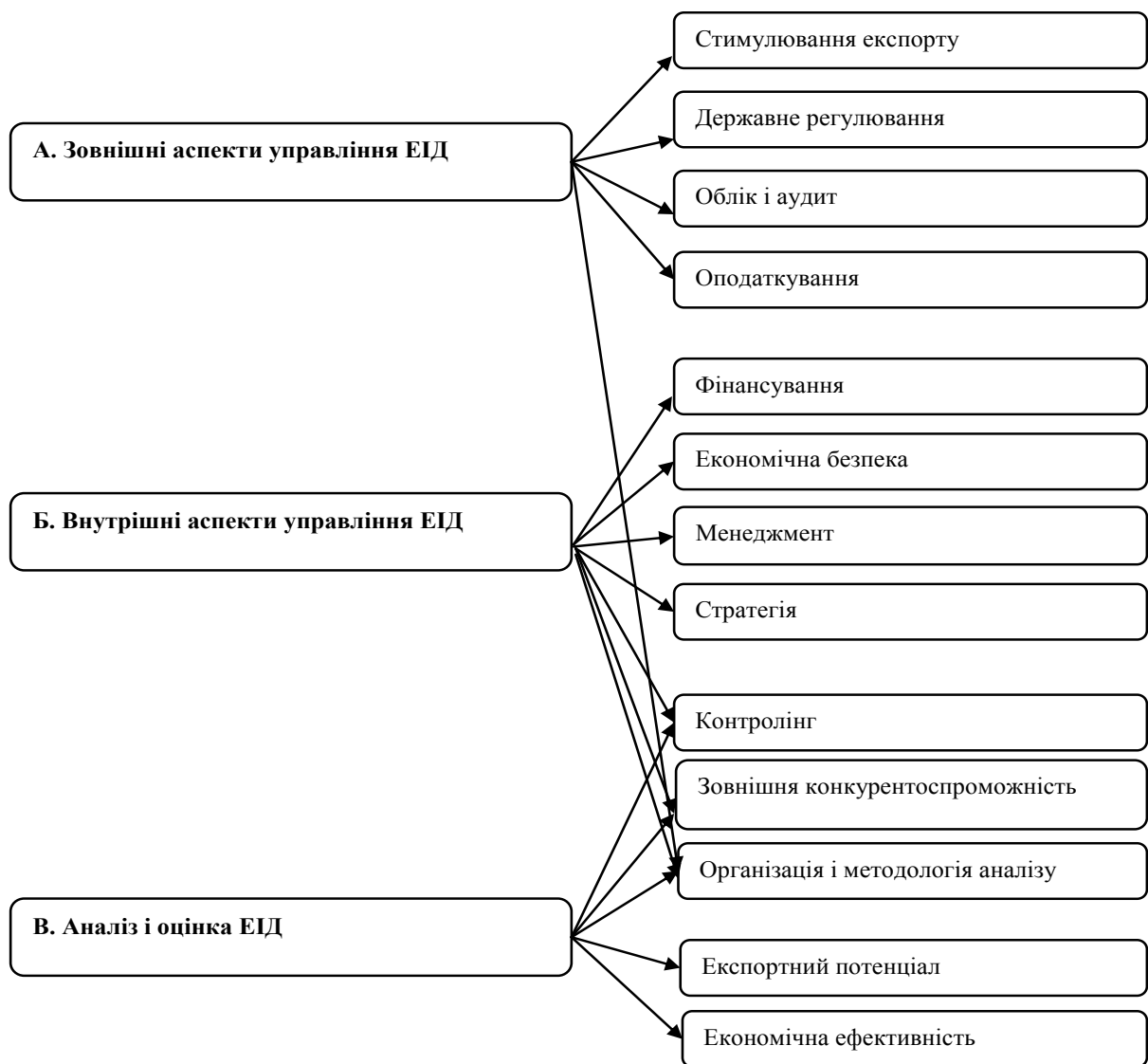


Рисунок 1.3 – Напрями дослідження експортно-імпортої діяльності промислових підприємств у вітчизняній науковій літературі [38; 98; 99; 101; 142; 178]]



Праці згруповані такими змістовними блоками:

А. Праці, що аналізують зовнішні аспекти управління ЕІД промислових підприємств та які є компетенцією переважно державних органів влади.

Б. Праці, що аналізують внутрішні аспекти управління ЕІД промислових підприємств та які є компетенцією його менеджменту.

В. Загальні проблеми оцінки, аналізу і дослідження ЕІД.

Праці блоку А зводяться до регулювання параметрів зовнішнього середовища, праці блоку Б – внутрішнього.

Виокремлення теоретичних підходів щодо аналізу та оцінювання ефективності експортно-імпортової діяльності дозволяє виділити порівняльний, адитивний та нормативний підходи.

**Порівняльний підхід** є пов'язаним із практикою господарювання в період радикальних економічних реформ та пострадянської трансформації. У цілісному вигляді його було узагальнено в праці Т. В. Миролубової [126].

Г. А. Філатова цілком правильно засвідчує пов'язаність цілого спектра характерних для вітчизняної науки підходів до аналізу ефективності ЕІО та ЕІД із Постановою Держкомплану СРСР від 25 лютого 1980 р., якою було схвалено Методику визначення економічної ефективності зовнішньоекономічних зв'язків СРСР (Методика ЕЗЕЗ) [178, с. 23–24].

У дослідженні Л. Є. Котик, побудованому на аналізі діяльності українських підприємств у часи економічної трансформації 90-х рр. ХХ ст., переконливо показано, що адитивні моделі оцінки економічного ефекту від ЕІО, якщо вони використовуються щодо проблеми економічної ефективності діяльності підприємства у цілому, є дієвими лише стосовно підприємств, які здійснюють спорадичні експортні поставки, що виконуються підприємствами «з нагоди» без цілей налагодження

постійних ланцюгів збуту й пошуку постійних ділових партнерів [95].

У цілому узагальнена Т. В. Миролюбовою методика базувалася на зіставленні витрат на виробництво імпорتنих та експортних товарів, що відповідає припущенню п. 4 в таблиці 1.4. У таблиці зведено вихідні положення, що обумовлюють його загальний теоретичний зміст та вироблену на його основі відповідну систему показників.

Таблиця 1.4 – Порівняльна характеристика вихідних положень порівняльного підходу щодо теоретичного аналізу експортно-імпоротної діяльності [складено автором]

№ з/п	Порівняльний підхід (1980-ті – 1990-ті рр.)	Сучасні умови ЕІД (2000-ні – 2010-ті рр.)
1	Підприємство має «вибір» здійснювати продажі на внутрішньому або зовнішньому ринку	Підприємство зацікавлене в розширенні збуту продукції та диверсифікації ринків безвідносно внутрішніх або зовнішніх
2	Експорт та імпорт є окремими, не пов'язаними єдиним технологічним ланцюгом операціями	Імпортовану сировину, матеріали та обладнання використовують у виробництві продукції, що експортується
3	Оцінюється ефект від окремих операцій з експорту/імпорту або їх простої сукупності за певний проміжок часу	Підприємство здійснює експортну експансію або формує мережу постачальників імпорту в рамках довгострокових стратегій діяльності, де експортні/імпортні операції є складовими цілісного бізнес-плану
4	Існує значна різниця між цінами товару на світовому та внутрішньому ринках, обумовлена різними механізмами ціноутворення й різною вартістю факторів виробництва	Внутрішній ринок інтегрований у світовий ринок; механізми ціноутворення та ціна факторів формуються в умовах єдиної системи глобалізованих економічних відносин

Подібна ситуація не виключає схем із «проїдання» капіталу підприємства. Зазвичай подібні схеми не враховували роботи підприємств на стратегічну перспективу, отже, й майбутніх прибутків. У діяльності підприємства у сучасних умовах збитковість окремої операції з експорту (імпорту) необов'язково повинна означати негативну оцінку його

експортної діяльності. Адже збитковість окремої операції може бути типовою щодо періоду виходу на зовнішній ринок, пояснюватися тимчасовою кон'юнктурою, тимчасовими пільгами та знижками для контрагента і перекриватися прибутками майбутніх періодів або іншими прибутками.

Якщо узагальнити зазначені передумови, то йдеться про експортно-імпорتنу взаємодію підприємств, що належать до достатньо великих взаємно закритих ринків із різними цінами (принципами формування цін) на основні фактори виробництва та з фіксованими валютними курсами.

Звідси запропоновані підходи щодо встановлення ефективності імпорту певної продукції через порівняння її імпортової ціни з ціною аналогічного товару за умов його вітчизняного виробництва (відповідний показник – ефект від здійснення імпортних операцій). Неявно передбачається, що підприємство має вибір здійснювати продажі/закупівлі на внутрішньому або зовнішньому ринку; експорт та імпорт розглядаються як окремі, не пов'язані єдиним технологічним ланцюгом, операції. Зосередженість на оцінці окремих операцій чи їх сукупності, сформованої за випадковим параметром (наприклад, за довільно взятий проміжок часу – операційний рік), передбачає, що експортна (імпортна) діяльність є для підприємства випадковою та несистематичною. У цілому сутність цього напрямку можна також визначити як установлення «ступеня збільшення доходу підприємства під час здійснення експортних поставок, що визначається на основі порівняння (встановлення співвідношення) показників ефективності певних експортних операцій (продаж певного товару нерезидентам) із відповідними параметрами ефективності проведення аналогічних (за кількістю, якістю та структурою продаж) операцій на внутрішньому ринку» [12, с. 96].

Проблема цього підходу зводиться до наявності порівняльної бази альтернатив «внутрішній ринок/зовнішній ринок». Це було можливо у період до 90-х рр. XX ст., коли існування окремих економік вільного світу

і радянського табору ставило питання саме так: «здійснювати обмін за імпортом або інвестувати у внутрішнє виробництво аналогічного товару», «експортувати або покривати внутрішню потребу в товарі даного типу». Відповідно було можливим здійснення відповідних розрахунків, які проводили на рівні промислових об'єднань чи центральних установ господарського планування. У сучасній українській економіці подібне постановлення питання можливе лише в окремих випадках. Масштаби вітчизняної економіки не передбачають наявності практично повного спектра товарів-замінників імпортованим предметам та засобам праці. Реальною альтернативою є вибір між зовнішніми постачальниками даного найменування сировини, складових, обладнання.

Щодо експорту, ситуація порівняння передбачає існування ізольованих ринків із відмінними принципами формування цін на фактори виробництва (працю, землю, капітал, інформацію). У такому виразі здійснення обмінів між різними економічними системами створює проблему сумісності рівнів цін і купівельної спроможності валют. Методика Т. В. Миролюбової [126] дозволяє здійснювати дієву оцінку ефективності експортних та імпортних операцій за таких умов. У сучасній інтегрованій світовій економіці принципи формування цін на фактори виробництва є подібними та дуже близькими. Наявність ринку валют і гнучких валютних курсів забезпечує встановлення ринкового паритету між ними, а отже, зводить проблему обміну до витрат, пов'язаних зі здійсненням конвертації та супутніх витрат. Зі зростанням ступеня інтернаціоналізації господарства вихідні положення цього методу втрачають свою актуальність.

**Адитивно-аналітичний підхід.** Змістом цього підходу є винайдення абсолютного, досягнутого від експортної та (або) імпортної діяльності ефекту як різниці між витратами на здійснення експорту (імпорту) та отриманим від його здійснення доходом. На практиці його реалізація тяжіє до побудови структурованих моделей обчислення витрат та доходу від

експортно-імпоротної діяльності. Елементами моделей є ціна продукції, обсяг реалізації, собівартість продукції, податкові відрахування, транспортні витрати, страхові витрати, ефекти від зміни валютних курсів та ін., скориговані на часову вартість залучених коштів [39].

Якщо експортна/імпортна діяльність аналізується як потік, то розглядається економічний ефект за певний проміжок часу (зазвичай місяць, рік). Можливим є дискретний підхід щодо визначення економічного ефекту від конкретної експортної/імпоротної операції. У такому разі економічно ефективною буде вважатися експортно-імпортна діяльність підприємства, за якої такі операції мають позитивні значення ефекту. Ефективністю експортно-імпоротної діяльності в даному випадку буде рентабельність експортних/імпортних операцій, обчислена як відношення вкладених у них ресурсів до одержаного результату.

На практиці базові показники виручки та витрат від здійснення операцій з експорту та імпорту можуть бути деталізовані шляхом декомпозиції змінних. Наприклад, собівартість експортної або імпоротної операції може бути визначена як сума змінних, що позначають собівартість експортної продукції, валютний курс, управлінські витрати, комерційні витрати, інших витрат і прибутків, пов'язаних з експортом, і т. д.). Деталізовані формули розрахунку утворюють факторні моделі, які з використанням методу ланцюгової підстановки можуть бути використані для надання кількісної оцінки впливу кожного окремого фактора на динаміку експортної виручки базисного та звітного періодів [21, с. 54].

Цілком логічно, що кількість параметрів, уведених до формули розрахунку ефекту (ефективності) експортної або імпоротної операції, має тенденцію до зростання, залежно від повної сукупності умов конкретної експортної (імпоротної) операції. О. М. Крамаревою було розширено формулу розрахунку економічної ефективності експортної операції за рахунок деталізації компонентів витрат на супровід контракту: резервування коштів за гарантією якості товару, витрат на фінансові

гарантії здійснення угоди, оплати мита, транспортних витрат, страховки. Формулу було перебудовано з використанням процедури дисконтування, що дозволило врахувати фактор часу щодо використання авансованого для здійснення експортної угоди капіталу [98; 99; 101]. П. А. Орловим та А. Ю. Орловою розрахункова формула О. М. Крамаревої була піддана подальшій деталізації для більш повного врахування податкового чинника, впливу ПДВ та умов його повернення. Дослідниками було, зокрема, доведено, що необхідним є врахування методу амортизації, який застосовує підприємство та що впливає на собівартість продукції, яка реалізується [138, с. 126–127].

Розрахункові формули такого типу пропонуємо визначати як адитивні моделі оцінки економічного ефекту та ефективності; вони являють собою просту суму факторів, що може бути скоригованою на спеціальні коефіцієнти валютного, кредитного впливів та дисконтування.

**Нормативна концепція** (концепція збалансованої оцінки) ефективності експортної та імпоротної діяльності передбачає співвідношення досягнутих результатів з їх розрахунково визначеним максимальним або стандартним рівнем. Розроблення системи показників розвитку підприємства, згрупованих за напрямками та пріоритетами, повинне вмещувати показники експортно-імпоротної діяльності, що утворюють конкретну ієрархію цілей [12, с. 96; 62, с. 122–130]. Недоліками цього підходу є тенденція щодо розширення поля використовуваних показників-індикаторів [121] за послаблення логічного зв'язку між ними та їх групами й утворення пастки «ефективність – результативність». В останньому випадку мова йде про те, що досягнення певного (зокрема, планованого) результату не завжди є тотожним ефективності цього результату. Отже, «управління результативністю неможливе без розуміння її сутності та особливостей» [173, с. 14].

**Синтетичний підхід** до проблеми теоретичного дослідження експортно-імпоротної діяльності підприємства впливає з розуміння

поняття економічної ефективності як упорядкованої множини факторів, що мають різну природу та утворюють окремі системи і підсистеми. Виявлення певної структурованості поняття вимагає дедуктивного підходу та застосування базованих на ньому складних процедур аналізу й моделювання (наприклад, запропоновану в праці [173, с. 102]). Таке розуміння проблеми економічної ефективності надають І. В. Гонтарева, М. О. Кизим, В. С. Пономаренко, О. М. Тищенко та ін. [28; 30; 148; 173]. Ефективність «... необхідно розглядати не стільки як певний результат – бажаний, планований, досягнутий, а в основному як умови, можливість, за яких його може бути отримано... Множинність умов виникнення результату господарської діяльності, множинність ефектів, які входять до цього результату, створюють у підсумку множину співвідношень між ними. Під час аналізу ефективності це дозволяє виділити достатню кількість її видів» [28, с. 50].

Відповідно до цієї парадигми економічної ефективності Г. В. Моргун означає її окремий випадок – економічну ефективність експортно-імпоротної діяльності підприємства як синтетичне поняття, що є похідним від таких структурованих груп факторів: зовнішньоторговельної ефективності, науково-технічної ефективності, економічної ефективності, структурної ефективності, можливості розвитку експортно-імпоротної діяльності [134]. Завдання дослідження економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності зводиться до виявлення системних зв'язків та ієрархії в складній системі факторів. На практиці це може бути здійснено через оцінювання зв'язку «між двома системами випадкових величин, що є системами показників, які описують кожну із складових» [113, с. 166] за допомогою процедур факторного і канонічного кореляційного аналізів.

**Інтегративний підхід** у теоретичному розгляді проблем ефективності експортно-імпоротної діяльності зводиться до встановлення її впливу на певний принциповий (інтегральний) показник діяльності

підприємства. Наприклад, В. Ю. Горчаков дає подібне визначення економічної ефективності ЕІД (або зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), але її зміст щодо промислової компанії в даному дослідженні зводиться до ЕІД) підприємства через: 1) досягнення сприятливого співвідношення темпів змін прибутку, обсягів експорту та повних витрат; 2) «валютну ефективність імпорту»; 3) маржинальний вплив факторів на обсяг прибутку [32, с. 11]. Отже, узагальнюючи ці положення, можна зазначити, що ефективною є експортно-імпортна діяльність, за якої досягається випереджальне зростання прибутку при зростанні обсягів експорту, за гранично сприятливого співвідношення впливу факторів зростання і мінімізації негативного впливу валютних курсів за імпорту сировини та обладнання. Прибуток підприємства є метою та інтегральним показником ефективності.

Отже, вітчизняні теоретико-методичні підходи мають подібні та окремі, обумовлені специфікою економіки України і тенденціями поступу вітчизняної наукової думки, особливості, які ми можемо охарактеризувати як проблемні моменти, що потребують удосконалення та розвитку. А саме до них належать:

1. Галузева спрямованість емпіричних досліджень, на основі узагальнення яких виробляються відповідні теоретичні концепції. Наявним є ухил у проблематику трьох основних секторів, які традиційно вважалися основою українського господарства в часи панування адміністративно-планової економіки – ГМК, важкого машинобудування, АПК. Економіка підприємств цих секторів має особливості, обумовлені специфікою їх виробничих процесів, ринків та ін. Тоді як проблеми розвитку експортно-імпортною діяльністю підприємств інших галузей, зокрема тих, які визначаються більшим ступенем інноваційності, більшим обсягом доданої вартості, спрямованістю на задоволення кінцевого споживання в економіці, досліджуються набагато менше.

2. Брак розгляду експортно-імпортною діяльністю як пов'язаного



процесу. Зведення поняття ефективності ЕІД лише до експорту [16, с. 133].

3. «Розмивання» поняття економічної ефективності діяльності підприємства в його теоретико-методологічному сенсі.

4. Вплив застарілих підходів, пов'язаних із реаліями економічної трансформації або практикою планового господарювання.

5. «Державоцентризм» у дослідженнях – існує велика кількість праць ([19; 27; 37; 40; 92; 93; 118; 175; 180] та ін.), де проблему розвитку експортно-імпоротної діяльності фірми пропонується вирішувати методами державного управління ЕІД підприємств.

6. Слабка теоретична пов'язаність ключових понять щодо експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств (економічна ефективність ЕІД, результативність ЕІД, конкурентоспроможність, експортний потенціал).

7. Загальнотеоретична проблема щодо використання ймовірнісно-математичних методів у соціальних (у даному разі – економічних) дослідженнях. Одержані за допомогою дедуктивних схем дослідження результати часто не знаходять дієвого та логічно зв'язаного пояснення, яке могло б бути відтвореним та поширеним на безліч підприємств галузі, кластера, сектору економіки.

Узагальнене формулювання поняття економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств, на наш погляд, потребує уточнення його відносин із таким колом понять: економічна ефективність діяльності підприємства, експортний/імпортний потенціал, експортна конкурентоспроможність.

Експортно-імпортні операції можуть вважатися ефективними, якщо вони позитивно впливають на загальну економічну ефективність діяльності підприємства. Існує велика кількість наукової літератури щодо проблеми економічної ефективності діяльності підприємства. Незважаючи на велику кількість підходів та визначень економічної ефективності діяльності підприємства, ця проблема є далекою від однозначного

вирішення. За аналізом М. Мейєра, теоретичною складністю є відсутність вираженого зв'язку між окремими критеріями ефективності. Загальноживані показники (прибутковість, задоволення клієнтів, вартість активів) зазвичай не демонструють вираженої кореляції. Визнання відсутності провідного критерію економічної ефективності фірми було однією з причин розроблення та популяризації концепції збалансованої системи показників, яка вимагає моніторингу й контролю декількох параметрів ефективності водночас. На практиці за її застосування існує тенденція множення показників, що є об'єктом моніторингу, а визначення балансу ефективності стає завданням неможливим до виконання [120, с. 15–21].

Співвідношення видів ефективності підприємства з поняттям власне економічної ефективності є теоретичною проблемою. У широкому сенсі всі з наведених видів ефективності можуть вважатися економічними. Існує щонайменше п'ять основних підходів до побудови теоретичної концепції економічної ефективності підприємства [148, с. 6–7]. Економічна ефективність у теоретичному сенсі може зводитися до ефекту від діяльності підприємства, що розуміється як співвідношення одержаного результату до витрачених для його досягнення ресурсів [9; 108], як результативність дій менеджменту [8], органічність зв'язків підприємства із зовнішнім середовищем [188] та ін., або просто підмінюється сукупністю показників-індикаторів [94, с. 116]. Деталізація поняття економічної ефективності приводить до побудови досить складних моделей, за яких ефективність діяльності підприємства починає розглядається без ознаки «економічна» і стає «системною ефективністю» (як, наприклад, у праці І. В. Гонтаревої [29]).

Розуміння ефективності діяльності підприємства відображається і в неможливості сформулювати цілісний оцінний критерій ефективності його експортно-імпоротної діяльності: «Складність та багатогранність зовнішньоекономічної діяльності не дозволяють вибрати один показник

результативності з кількості узагальнювальних результативних показників. Вибір критерію ефективності залежить від особливостей ситуації на ринку, цілей підприємства, наявності інформації про внутрішнє та зовнішнє середовища» [16, с. 134].

Експортно-імпортна діяльність може справляти комплексний вплив на його ефективність. Потенційні впливи експортно-імпортової діяльності підприємства на види його ефективності наведені в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5 – Вплив експортно-імпортової діяльності промислових підприємств на їх ефективність [розроблено автором]

<b>Вид ефективності підприємства</b>	<b>Характеристика ефективності</b>	<b>Вплив ЕІД на даний вид економічної ефективності</b>
<b>Технічна</b>	Досягнення максимально можливого випуску продукції за використання наявних ресурсів	Імпорт прогресивного обладнання
<b>Алокаційна</b>	Відповідність ринкової ціни граничній вартості продукції фірми	Інтеграція локальних ринків у рамках глобалізованої економіки
<b>Продуктивна</b>	Виробництво продукції з найменшими можливими середніми витратами	Імпорт прогресивних матеріалів та обладнання. Досягнення позитивного ефекту масштабу від збільшення виробництва
<b>Динамічна</b>	Ступінь інноваційності продукції і виробничих процесів	«Технологічна рента» в структурі ціни інноваційної продукції. Імпорт прогресивного обладнання, сировини і матеріалів
<b>Соціальна</b>	Ступінь урахування фірмою «зовнішньої (суспільної) вартості» виробництва	Створення пов'язаних із випуском продукції для експорту робочих місць. Імпорт енергозбережних, екологічно ефективних матеріалів та обладнання

Втім, під час теоретичного розгляду проблеми економічної ефективності підприємства на центральну вагу заслуговує його інтегральна

характеристика, яка виступає ціллю діяльності фірми в умовах ринкової економіки – капіталізація бізнесу [25, с. 494].

Наявність вільного ринкового механізму передбачає, що окремі види ефективності фірми або регулюються суспільством шляхом впливу на її зовнішнє середовище (наприклад, через видання регулятивних правил щодо екології, технічних регламентів і стандартів, трудового законодавства тощо), або є результатом політики менеджменту і підпорядковані цілям збільшення загальної капіталізації бізнесу. Зовнішні впливи є стимулами для підприємства, його внутрішні процеси – формами реагування, які зніціуються в межах певної стратегії ведення бізнесу для максимізації результуючого показника. Ця думка змістовно відображена в схемі рисунка 1.4 та формулі (1.6).

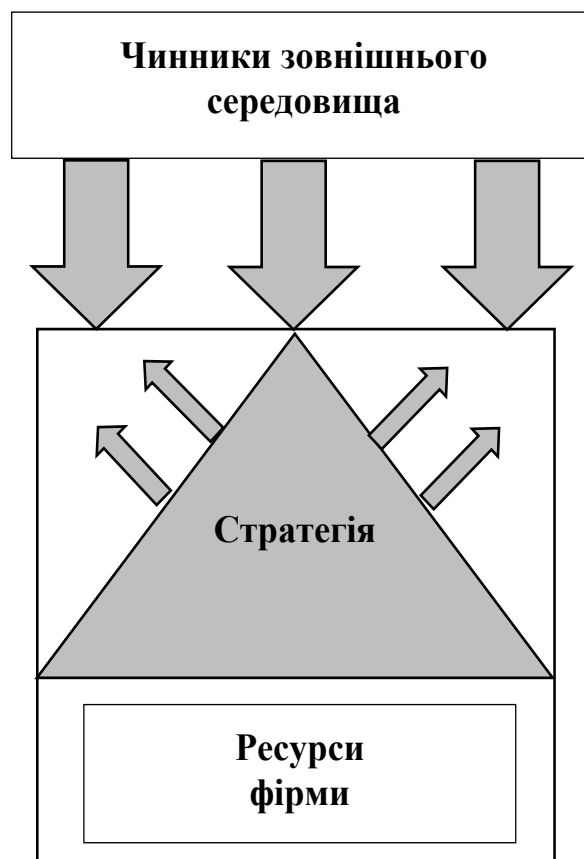


Рисунок 1.4 – Структурна схема стратегії фірми, яка провадить ЕІД  
[розроблено автором]

$$K = f(\{c | EE\}) \rightarrow \max, \quad (1.6)$$

де  $K$  – капіталізація;  $c$  – множина організаційних форм використання ресурсів фірми й функціональних форм її діяльності;  $EE$  – умови зовнішнього середовища.

Таким чином, можна констатувати наявність сутнісного зв'язку між ефективністю експортно-імпоротної діяльності промислового підприємства та його капіталізацією. Капіталізація підприємств є квінтесенцією їх розвитку, експортно-імпортна діяльність сприяє її підвищенню до максимально можливого, в рамках даних умов зовнішнього та внутрішнього середовищ фірми, рівня. Експортно-імпортна діяльність у своєму конкретному вираженні входить до поняття множини організаційних форм використання підприємством його ресурсів.

Відповідно економічно ефективною буде така експортно-імпортна діяльність промислових підприємств, яка відповідає меті максимізації капіталізації бізнесу, до складу якого це підприємство входить. Цій меті підпорядкована стратегія експортно-імпоротної діяльності підприємства.

У світовій практиці та економічній науці поняття експортного потенціалу застосовують до конкретного продукту або до мезо- та макrorівнів інтеграції економічних об'єктів – регіонів та ринків. Із цієї точки зору може досліджуватися проблема ідентифікації продукту з високим потенціалом експорту або проблема збільшення експорту в складі ВРП певного регіону чи певного ринку [144, с. 7–8]. Відповідно застосовують аналітичний інструментарій оцінки (Export Potential Assessment) з узагальнювальними індикаторами потенціалу експорту (Export Potential Indicator) та продуктової диверсифікації (Product Diversification Indicator). Інакше кажучи, «export potential» є макроекономічною категорією; щодо підприємства, вона поглинається поняттям «export performance». Пов'язане поняття «propensity to export» (буквальний переклад – «схильність до експорту») є статистичним індикатором і розраховується як питома вага експорту до загального

обсягу виробництва. Ще один пов'язаний індикатор «export participation rate» (коефіцієнт участі в експорті) відображає частку підприємств, залучену до експортних операцій. Це є логічним, адже підприємство схильне максимізувати свою частку на ринку і здійснювати максимальну кількість рентабельних продажів; отже, на рівні підприємства рівень реалізації його «експортного потенціалу» завжди буде близьким до 100 %.

Проблема експортного потенціалу полягає в:

- наявності конкурентоздатного продукту;
- доцільності його постачання на зовнішній ринок;
- трансакційних витратах;
- компетенціях персоналу фірми, що повинні забезпечувати умови експортного постачання (експортний маркетинг, додержання вимог цільового ринку та супроводження операцій).

Усі чотири перелічені фактори для підприємства є питанням здійснення відповідних інвестицій, які в сукупності можуть розглядатися як експортний проект та доцільність яких зазвичай визначається співвідношенням отриманої вихідної собівартості експортних поставок та рівнем цін цільового ринку. Отже, питання реалізації експортного потенціалу на рівні підприємства є лише питанням рентабельності відповідних капіталовкладень.

Звідси часте виникнення логічної помилки судження – «кола у визначенні» при спробах надати такі визначення даному поняттю. Наприклад: «експортний потенціал підприємства – це об'єктивно існуюча тенденція виникнення експортної діяльності, що можливо лише за умов реалізації суто експортного потенціалу» [162, с. 7] (тобто експортний потенціал підприємства – це експортний потенціал підприємства); «здатність (підприємства) до розвитку на світовому ринку через зміну форми, місця, обсягів експортної діяльності при оптимальному використанні внутрішнього і зовнішнього економічного потенціалу підприємства» [143, с. 5] (створення експорту при експорті);

«категоріальний зміст активів підприємства, що використовуються для реалізації цілей його зовнішньоекономічної діяльності» [66, с. 282] (створення експорту для експорту) та ін. Теоретичний сенс воно мало під час економічної трансформації, відкриття економіки, коли принципи функціонування підприємств України відрізнялися від ринкових і можна було стверджувати про «потенційні можливості підприємства з формування конкурентних переваг, створення більш високої цінності для споживача на зовнішніх ринках» [104, с. 5]. Але наразі ми вважаємо використання цього поняття щодо економіки фірми морально застарілим.

«Економічна ефективність та конкурентоспроможність мають єдине онтологічне підґрунтя – результативність економічної діяльності, що відображається як в абсолютному (економічність, технологічність, ресурсоємність, потужність), так і у відносному (конкурентна позиція, конкурентний статус) вимірі» [145, с. 5]. Якщо підійти до проблеми експортної конкурентоспроможності із позиції експортного проекту, то можна сформувати таку матрицю експортної конкурентоспроможності промислових підприємств (табл. 1.6).

Таблиця 1.6 – Матриця експортної конкурентоспроможності промислових підприємств за продуктом [складено автором]

<b>Фактор</b>	<b>Прояв щодо внутрішнього середовища фірми</b>	<b>Прояв щодо зовнішнього середовища фірми</b>
«Продукт»	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Невпроваджені стандарти якості</li> <li>○ Технологічна неефективність</li> <li>○ Брак НДКР</li> <li>○ Брак виробничої інтеграції</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Неефективність національної системи взаємодії науки та бізнесу</li> <li>○ Недоступність патентів</li> <li>○ Недоступність імпортованих матеріалів та обладнання</li> </ul>
«Компетенції»	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Незнання персоналом англійської мови</li> <li>○ Брак освітньої кваліфікації, досвіду роботи</li> <li>○ Незастосування аутсорсінгу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Брак персоналу потрібної кваліфікації на національному ринку праці</li> <li>○ Високий розрив у вартості праці на національному та зовнішніх ринках</li> </ul>

## Продовження таблиці 1.6

<b>Фактор</b>	<b>Прояв щодо внутрішнього середовища фірми</b>	<b>Прояв щодо зовнішнього середовища фірми</b>
«Логістика»	○ Брак кластерної взаємодії	○ Довге транспортне плече ○ Нерозвиненість транспортної, складської, митної інфраструктури
«Трансакційні витрати»		○ Неефективність правової системи ○ Корупція ○ Недоступність інформаційних ресурсів
«Регуляції»	○ Неефективність юридичного супроводження угод	○ Високі ставки оподаткування ○ Протекціоністські бар'єри ○ Більш високі, за національні, стандарти якості, фітосанітарного захисту тощо на експортному ринку
«Сервіс та маркетинг»	○ Неефективність сервісної мережі ○ Брак маркетингової стратегії	○ Брак можливостей щодо надання сервісних послуг на цільовому ринку ○ Брак довіри до країни-виробника на експортному ринку

У вертикальній колонці 1 наведені фактори зовнішньої конкурентоспроможності, в колонках 2 та 3 – їх можливі прояви щодо внутрішнього та зовнішнього середовищ фірми. Існують різні підходи до групування факторів конкурентоспроможності [45, с. 159], ми об'єднуємо їх у специфічні ЕІД-групи.

Дослідження експортного проекту буде виявленням тих елементів матриці, які не дозволяють досягти йому рівня беззбитковості. Наприклад: технологічна неефективність, що обумовлює більш високу порівняно із конкурентами собівартість та неконкурентну ціну товару.

За оцінки вартості коригування (компенсації) факторів конкурентоспроможності матриця може бути подана у вартісній формі. Тоді сума її елементів становитиме теоретичну вартість для фірми досягнення зовнішньої конкурентоспроможності за даним товаром або групою товарів на цільовому ринку чи ринках. Ефективним цей проект буде за окупності витрат при доступній для підприємства вартості залучення капіталу.



Можна припустити, що компенсація негативних факторів внутрішнього середовища позитивно впливатиме на ефективність експортно-імпортової діяльності виробничої фірми. За таких умов її загальна зовнішня конкурентоспроможність підвищуватиметься – наступні експортні проекти потребуватимуть менших компенсаційних витрат, спостерігатиметься зростаюча віддача від ЕІД. Компенсація негативних факторів зовнішнього середовища у переважній більшості є для підприємства суто витратною. Можна також припустити наявність синергетичних взаємодій, якщо за поліпшення окремого елемента матриці окремі інші елементи можуть елімінуватися або набувати від'ємного значення, позитивно впливаючи як на обсяг потрібних для експортного проекту інвестицій, так і на його віддачу. Особливо необхідно назвати ефекти навчання та масштабу.

Отже, ми можемо подати таку структурно-аналітичну модель поняття економічної ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства (рис. 1.5, с. 74). Модель побудовано відповідно до SSP-парадигми, що передбачає включення трьох груп елементів: чинників зовнішнього середовища, незалежних від підприємства, чинників внутрішнього середовища підприємства та чинників експортно-імпортової стратегії підприємства, які їх опосередковують.

Чинники зовнішнього середовища зведені до трьох груп: макроекономічні, регулятивні, ринкові. Чинники внутрішнього середовища також зведені до трьох груп: організаційні, технологічні, компетентнісні. Підприємство має обмежені можливості щодо впливу на чинники зовнішнього середовища і може порівняно сильно впливати на внутрішні чинники. Стратегія підприємства спрямована на перетворення згаданих чинників на систему конкурентних переваг для досягнення економічних результатів, кінцевою метою яких є збільшення капіталізації бізнесу.

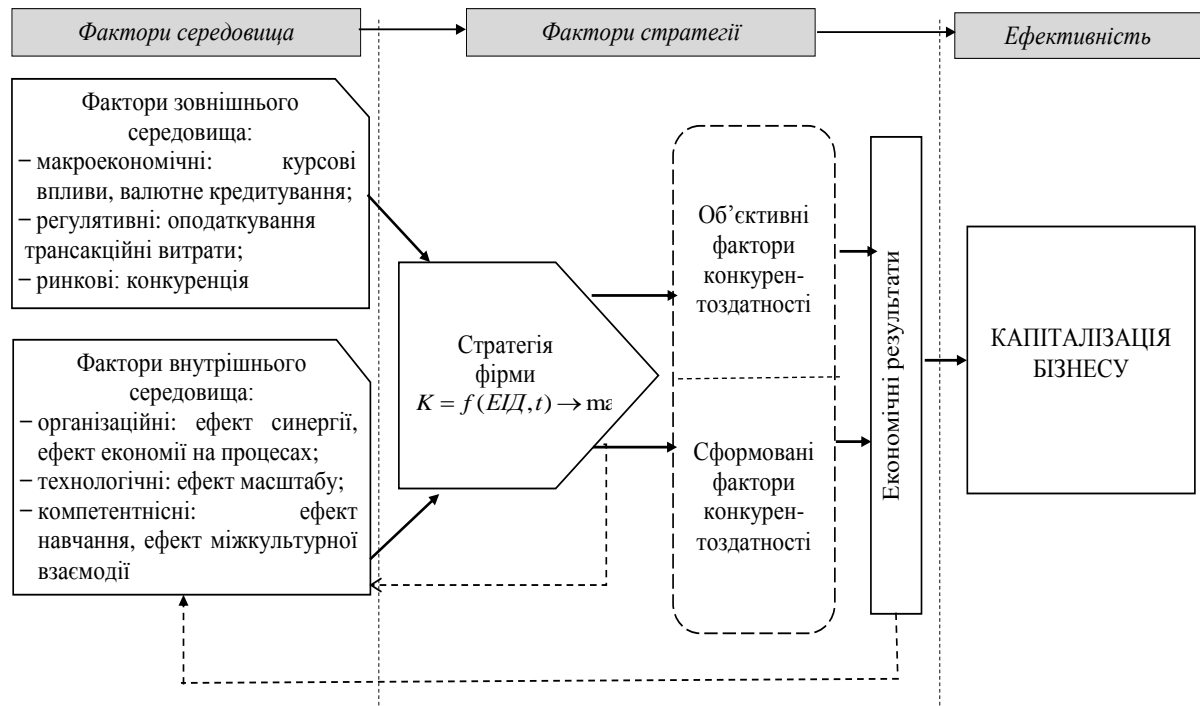


Рисунок 1.5 – Фактори впливу на економічну ефективність експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств [розроблено автором]

Окремо вживаються поняття «економічні результати» та «капіталізація» через відсутність автоматичної відповідності між показниками, якими апроксимують економічний результат від ЕІД, та динамікою капіталізації – вартості бізнесу. Ця відповідність має гнучкий характер та визначається обраною стратегією. Також, якщо йдеться про здійснення стратегії, фактор часу має особливе значення.

Із цих самих міркувань вживаються окремо поняття «підприємство» та «бізнес». У рамках інтегрованих бізнес-структур, якщо підприємство до них входить, «бізнесом» буде вважатися вся структура. Через наявність численних механізмів виявлення ефектів синергічної дії в рамках інтегрованих бізнес-структур [41, с. 141; 65, с. 126] метою окремого підприємства групи, а отже, і його експортно-імпоротної діяльності буде збільшення капіталізації всієї структури.

Таким чином, теоретичне завдання щодо дослідження економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств

зводиться до встановлення механізмів та міри впливу ЕІД на капіталізацію.

### 1.3. Фактори, що визначають ефективність експортно-імпоротної діяльності

Ґрунтуючись на розгляді теоретичних підходів щодо дослідження експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств, можна виділити такі фактори, які визначають її ефективність (табл. 1.7).

Таблиця 1.7 – Класифікація факторів впливу на економічну ефективність експортних та імпорتنних операцій підприємства [складено автором]

Назва фактора	Тип фактора	
	прямі	посередні
<b>Фактори зовнішнього середовища:</b>		
макроекономічні	<ul style="list-style-type: none"> <li>• курсові впливи;</li> <li>• валютне кредитування</li> </ul>	
регулятивні	<ul style="list-style-type: none"> <li>• оподаткування;</li> <li>• трансакційні витрати</li> </ul>	
ринкові	<ul style="list-style-type: none"> <li>• конкурентність ринку (галузевий чинник)</li> </ul>	
<b>Фактори внутрішнього середовища:</b>		
організаційні		<ul style="list-style-type: none"> <li>• ефект синергії</li> <li>• ефект економії на процесах</li> </ul>
технологічні		<ul style="list-style-type: none"> <li>• ефект масштабу</li> </ul>
компетентнісні		<ul style="list-style-type: none"> <li>• ефект навчання</li> <li>• ефект міжкультурної взаємодії</li> </ul>
<b>Фактори стратегії:</b>		
стратегія фірми	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ступінь залученості;</li> <li>• диференціація ринків;</li> <li>• ефект кроскультурної взаємодії</li> </ul>	

Групування факторів, наведене в таблиці 1.7, відповідає найбільш поширеному та логічному поділу факторів на зовнішні, які є впливом

ринкового середовища і його стимулів на діяльність фірми, та внутрішні, що є впливом внутрішнього середовища (організації) фірми.

Також виділені фактори стратегії, що відбивають реакцію менеджменту фірми на процес експортно-імпортової діяльності. У цілому такий поділ відповідає так званій SCP-парадигмі в теорії експортно-імпортової діяльності підприємства. Фактори також градовані за характером впливу, який вони чинять на експортно-імпортової діяльність промислових підприємств. Отже, фактори зовнішнього середовища, на нашу думку, є такими, що безпосередньо відбиваються на ефективності ЕІД, прямо впливаючи на економічний результат від операцій з експортування та імпортування.

Подібно до цього на економічний результат від експортно-імпортової операцій у цілому впливають фактори стратегії. Подібність обумовлена зв'язком між факторами експортно-імпортової стратегії підприємства та факторами зовнішнього середовища. Стратегія в певному сенсі є обранням цього середовища. Так, вибір ринків для експортування є вибором валют торгівлі, регулятивних правил, застосовуваних відповідно до національного законодавства країни, резидентами якої є партнери підприємства за експортно-імпортової операціями тощо [100].

Фактори внутрішнього середовища фірми представлені так званими ефектами, що виникають через здійснення промисловим підприємством експортно-імпортової діяльності. Вони не є безпосередньо пов'язаними з економічним результатом конкретної експортно-імпортової операції, впливаючи на результуючі фінансові показники діяльності підприємства у цілому через опосередковані зв'язки.

Характер впливу окремих факторів на економічну результативність й ефективність експортно-імпортової діяльності промислових підприємств, а також його оцінювання, можуть становити теоретико-методологічні труднощі, що потребують більш докладного розгляду.

Вплив непрямих факторів потребує використання відповідних

підходів щодо дослідження або оцінювання впливу на експортну (імпортну) діяльність фірм зовнішнього середовища. Питання аналізу змісту та ефективності експортно-імпортової діяльності підприємств можуть розглядатися в міждисциплінарному вимірі з використанням методів суміжних наук, що дає можливість надати економічну оцінку чинників ЗЕД та ЕІД, які не є суто «економічними» за своєю природою, – міжкультурній взаємодії та ін.

Так, у праці К. Стайлса, П. Патерсона та Ф. Ахмеда «Раціональна модель продуктивності експортної діяльності» [255] було досліджено продуктивність експортної діяльності промислових фірм, ЗЕД яких пов'язана із міжкультурною взаємодією, фірм Австралії і Таїланду. Для виконання цього завдання було використано методологічний апарат теорії раціонального обміну щодо економічної поведінки. Дослідники об'єднали в єдиний методологічний підхід декілька висунутих раніше аналітичних розробок щодо експортної стратегії менеджменту фірми. Аналізували чинники, на які керівництво фірми могло й не могло впливати. Були розроблені процедура формалізації чинників у відповідні кількісно виражені змінні та структурна й математико-статистична модель, за якими тестували гіпотези щодо впливу міжкультурних особливостей на ринкову поведінку фірми на експортних ринках. Отже, в логіко-теоретичному сенсі робота мала характер міжкультурного дослідження, зосереджуючись переважно на взаємодії фірм-контрагентів з Австралії й Таїланду; у методологічному – використовували процедури математико-статистичного моделювання з переважним використанням факторного аналізу. Дослідники мали можливість використати відомості бази даних Австралійської комісії з торгівлі, до якої входили дані 500 компаній, 275 з яких виявили готовність співпрацювати в рамках цього дослідницького проекту. За підсумками дослідження, опублікованого в «Journal of International Business Studies», менеджменту австралійських фірм були надані конкретні поради щодо стратегії ведення ділових контактів із

контрагентами з країн Південно-Східної Азії: встановлення і підтримання особистих контактів із контрагентами сприяє збільшенню продажів та стабілізації партнерських відносин.

Зміст показника валютної ефективності експорту, запропонованого Т. В. Міролюбовою та широко пропонованого в літературі для оцінювання експортно-імпоротної діяльності підприємства, є, на нашу думку, неоднозначним. Валютна ефективність експорту обчислюється як відношення суми виручки від експортованих товарів до суми витрат на їх виробництво та реалізацію за формулою (1.7):

$$E = \frac{\sum_{i=1}^n P_c \times Q}{\sum_{i=1}^n C_i \times Q} \quad (1.7)$$

де  $P_c$  – валютна ціна  $i$ -го експортного товару;  $Q$  – обсяг експорту  $i$ -го товару, од.;  $C_i$  – витрати на виробництво та реалізацію одиниці  $i$ -го товару, грн;  $n$  – кількість назв експортованих товарів.

Як бачимо, за суттю поняття валютної ефективності експорту і відповідний показник є «внутрішнім курсом» валюти для підприємства (за ним воно здійснює експорт) щодо гривні, в якій здійснюються витрати на виробництво та збут експортних партій товару.

В умовах жорстких регулятивних правил щодо здійснення операцій із валютою цей показник свідчить, наскільки ефективно підприємство «заробляє валюту», збільшує власні валютні кошти, здійснюючи фактичну конвертацію національної валюти через виробничий процес та експортування. Тобто це – показник ефективності позаринкової конвертації валют.

У разі розрахунку поданого в чисельнику обсягу валютної виручки в гривні за діючим курсом ринкової конвертації буде отриманий простий показник рентабельності виробництва експортних товарів, виявити за яким

вплив конкретних факторів ЕІД, зокрема валютних (курсових), є проблематичним.

Курсові впливи є найбільш безпосереднім із специфічних факторів впливу на загальну економічну ефективність промислових підприємств, пов'язаних із його експортно-імпортною діяльністю. У більш узагальненому вигляді його можна розглядати і як вплив зовнішнього фінансового середовища підприємства, представленого у разі ЕІД взаємодією зовнішніх та внутрішніх валютно-фінансових ринків.

Потребує дослідження питання, як впливає на фінансові показники діяльності підприємства, що здійснює торгівлю у парі валют (тобто імпортує матеріали та/або обладнання у валюті одного ринку, але експортує продукцію, отримуючи виручку на іншому), девальваційний процес, коли відбувається зростання реальної вартості пари валют, але це зростання не є пропорційним.

Якщо припустити, що експортна виручка дорівнює валовій виручці підприємства, сировина і матеріали імпортуються, інші виробничі витрати є незмінними та ними можна знехтувати, то економічна ефективність експортно-імпортних операцій буде дорівнювати загальній ефективності (рентабельності) діяльності підприємства за період  $n$ , упродовж якого здійснюється  $k$  операцій, і визначатиметься за формулою (1.8):

$$E = \frac{\sum_{k=1}^n (a_k \times c \times i_n) - \sum_{k=1}^n (b_k \times c \times i_n)}{\sum_{k=1}^n (a_k \times c \times i_n)} \quad (1.8)$$

де  $a$  – експортна виручка,  $b$  – оплата угод за імпортом,  $c$  – курс валюти,  $i$  – індекс інфляції.

Для цієї моделі нерівномірне зростання реальної вартості пари валют на 10 % для валюти імпорту та на 5 % для валюти експорту зменшує ефективність експортно-імпортних операцій приблизно на 20 %.

Отже, нерівномірність динаміки реальних курсів торговельних валют може вносити істотні корективи в стандартну схему, за якої девальвація національної валюти сприяє посиленню економічних позицій підприємств, що експортують свої товари. На практиці може утворюватися негативна для підприємства різниця між розмірами девальвації валют експорту та імпорту. Важливо ураховувати, що, якщо величина обсягів експорту товарів може бути досить легко оціненою, величину обсягів фактично імпортованих товарів установити важко. Це відбувається через наявність імпорту, внутрішнього посередника і той факт, що такий імпорт посередньо впливає на вартість товарів та послуг внутрішнього виробництва, наприклад на вартість енергії та енергоносіїв.

Наявність у часових рядах показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, нескоригованої інфляційної компоненти, істотно ускладнює одержання достовірних даних. На практиці нескоригований інфляційний тренд практично завжди утворює зростаючу динаміку, яка може призвести до трьох хибних висновків:

- 1) завищених уявлень про успішність діяльності підприємства через зростання його виручки і чистого доходу в поточному вимірі;
- 2) викривлення нелінійної динаміки часових рядів даних;
- 3) високих показників кореляції між рядами виражених у грошовій одиниці даних, якщо вони обидва або один із них мають зростаючий тренд, обумовлений впливом інфляції [257, с. 103–104].

Елімінація впливу інфляційного тренду на дані, що підлягають аналізу зазвичай здійснюється за допомогою використання коригувальних коефіцієнтів, прив'язаних до об'єктивного виміру оцінювання зміни масштабу цін в економіці. У цій праці ми спираємося на індекс споживчих цін (ІСЦ), розрахований Державним комітетом статистики України. У додатку В наводяться помісячні та річні значення ІСЦ, а також коефіцієнт приведення виражених у гривні грошових сум до єдиної бази – гривні з купівельною спроможністю станом на січень 2010 р. (грн = 2010).



Розрахунок коефіцієнта здійснюється за формулою (1.9):

$$k_i = \frac{ICЦ_i}{100} \times k_{i+1}, \quad \text{якщо } i < 2010,$$

$$k_i = k_{i-1} \div \frac{ICЦ_{i-1}}{100}, \quad \text{якщо } i > 2010,$$
(1.9)

де  $k_i$  – коефіцієнт приведення грошової суми до єдиної бази в гривні зі споживчою силою на січень 2010 р.;  $k_0 = k_{2010} = 1$ ;  $ICЦ$  – значення індексу споживчих цін за відповідний період;  $i$  – номер періоду (місяць або рік відповідно).

На практиці інфляційна динаміка є незалежною, але такою, що взаємодіє з динамікою курсів валют, в яких підприємство здійснює розрахунки за поставлену продукцію за експортом або отриману за імпортом. Монетарна політика НБУ не була послідовною. Можливими були як здійснення політики гнучкого курсу гривні, коли метою є інфляційне таргетування, так і фактична фіксація курсів. Динаміка курсу основних валют здійснення експортно-імпортних операцій промисловими підприємствами України (долара США, євро, російського рубля та швейцарського франка) наведена на рисунку 1.6, с. 82. Курс гривні 2000–2013 рр. є фіксованим до долара США.

У 2000–2008 рр. і 2010–2013 рр. відбувається помірна ревальвація національної валюти. Відповідно в 1-й період гривня ревальвувала до долара США на 3 % (на 7,2 % у 2000–2007 рр.). До інших валют відбувалася незначна девальвація гривні. Здійснення експортно-імпортних операцій в умовах фіксованого курсу означає отримання підприємством зменшеної гривневої виручки, курсові різниці є від’ємними.

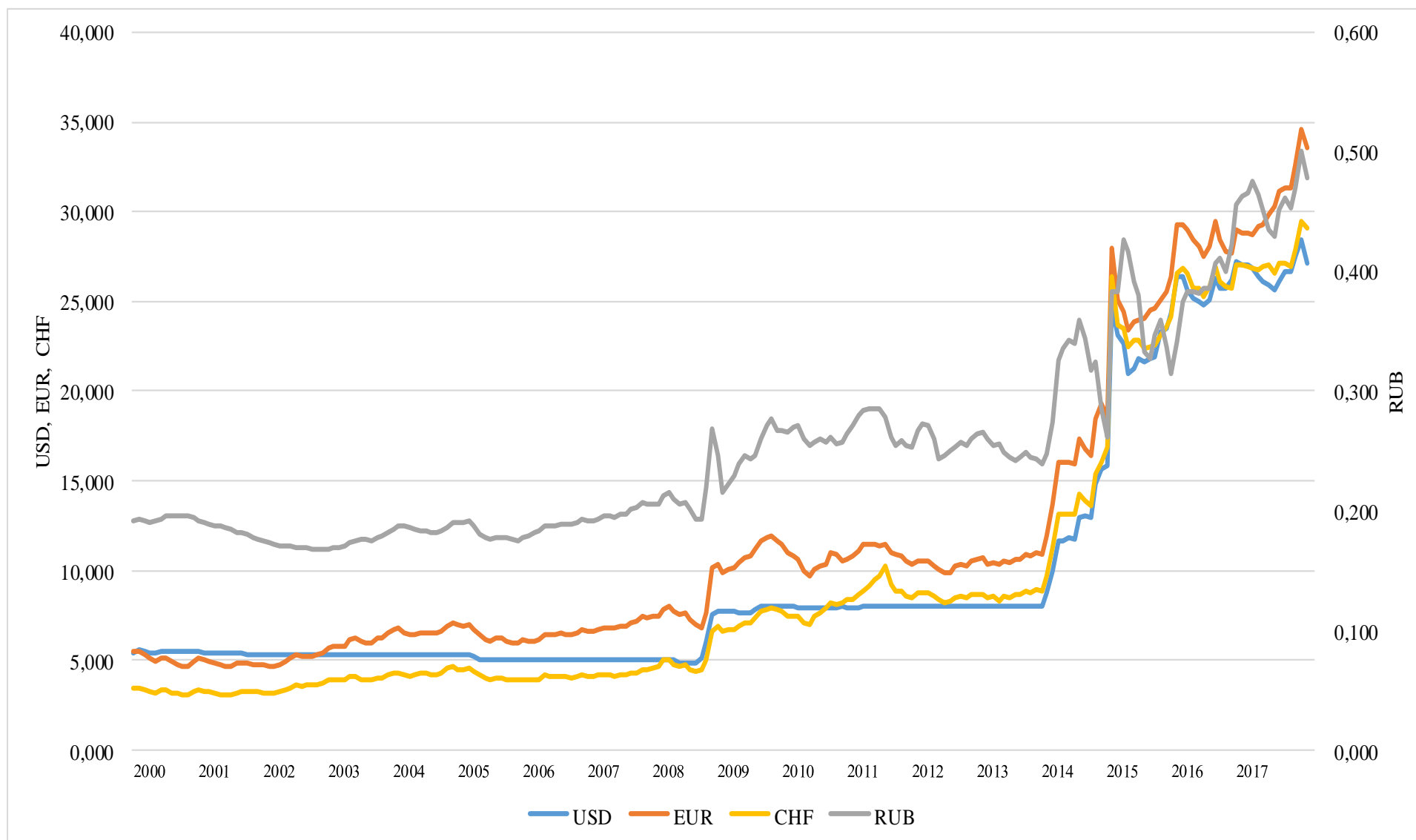


Рисунок 1.6 – Курси валют щодо гривні, 2000–2017 рр. [дані НБУ]

Збільшення терміну за розрахунками негативно впливає на фінансові результати компанії. Здійснення імпорتنих операцій є сприятливим для підприємства. За інших рівних умов, при розрахунках у доларах США, найбільший прибуток компанія отримуватиме за використання імпортованої сировини та матеріалів і продажу готової продукції на внутрішньому ринку.

Курси євро та швейцарського франка демонструють не лише більшу волатильність, а й помірно виражений тренд до девальвації гривні, що обумовлює більш сприятливі умови для експорту готової продукції за розрахунків у цих валютах.

Курс рубля відзначається найбільшим показником волатильності, що повинен посилювати вираженість впливу рублевих розрахунків на фінансовий результат експортно-імпорتنих операцій. Так, у 2001–2003 рр. спостерігалася виражена тенденція до девальвації російського рубля щодо гривні, у 2004–2005 рр. – до ревальвації і т. д. Періоди курсової стабільності в Україні чергуються з різкою корекцією курсу національної валюти, які поєднуються із загальною нестабільністю ринкового середовища, що дозволяє характеризувати їх як девальваційні кризи. За їх наслідками відбувається зміна рівнів курсової стабільності. Унаслідок кризи 2009 р. це означало 47 % девальвацію гривні до долара США, у 2014–2015 р. – 220 % девальвацію гривні.

Урахування інфляційної динаміки гривні дозволяє проводити аналітичні розрахунки в приведеній реальній внутрішній вартості валют, що є модифікованим аналогом показника реального ефективного обмінного курсу (РЕОК) гривні. РЕОК є інтегральним показником, що показує позицію гривні в корзині валют, питома вага яких зменшується залежно від частки цих країн у торговельному обороті [132, с. 177–205; 195]. Можуть розраховуватися також галузеві реальні ефективні курси (ГРЕК), що віддзеркалюють динаміку валютних курсів у країнах-імпортерах, темпи інфляції в цих країнах, регіональну структуру експорту

[163, с. 80]. Ми обґрунтовуємо точку зору, що для потреб конкретного аналізу експортно-імпоротної діяльності підприємства доцільно обчислювати реальну внутрішню вартість валют, яка відображала б його реальну виручку від експортної діяльності та витрати, пов'язані з імпортом, у валюті ведення господарської діяльності, тобто у випадку України – у гривні, та переводила б ці показники в єдиний національний масштаб цін. Цей показник обчислюється за формулою (1.10):

$$C_{ri} = C_i \times k \quad (1.10)$$

де  $C_{ri}$  – реальний внутрішній курс НБУ певної валюти, приведений до споживчої вартості гривні за базовим роком;  $i$  – період часу (місяць, рік);  $k$  – коефіцієнт приведення, обчислюваний за формулою (1.9).

Тобто, значення  $C_{ri}$  є тією кількістю гривень із купівельною спроможністю 2010 р., яку можна отримати за одиницю валюти за діючим курсом НБУ. Одержані ряди даних наведені в додатку В і на рисунку 1.7, с. 85. На графіку позначено апроксимовану поліноміальним рівнянням другого ступеня лінію тренду ( $R^2 \approx 0,85$ ) реальної внутрішньої вартості долара США, що відображає ревальваційний «прогин» національної валюти щодо вартості основних валют зовнішньої торгівлі.

Розрахунок реальної внутрішньої вартості валют демонструє, що тенденції, які можна було відзначити розглядаючи динаміку в поточних значеннях курсів, є більш вираженими. Так, упродовж 2000–2008 рр. відбувалася ревальвація гривні щодо долара США та російського рубля. Обидві валюти девальвували відповідно на 56,9 та 51,4 %. Реальна девальвація євро та швейцарського франка була більш помірною (31,8 та 32,9 %), але вона відбувалася менш плавно із періодом зростання реального курсу у 2003–2004 рр.

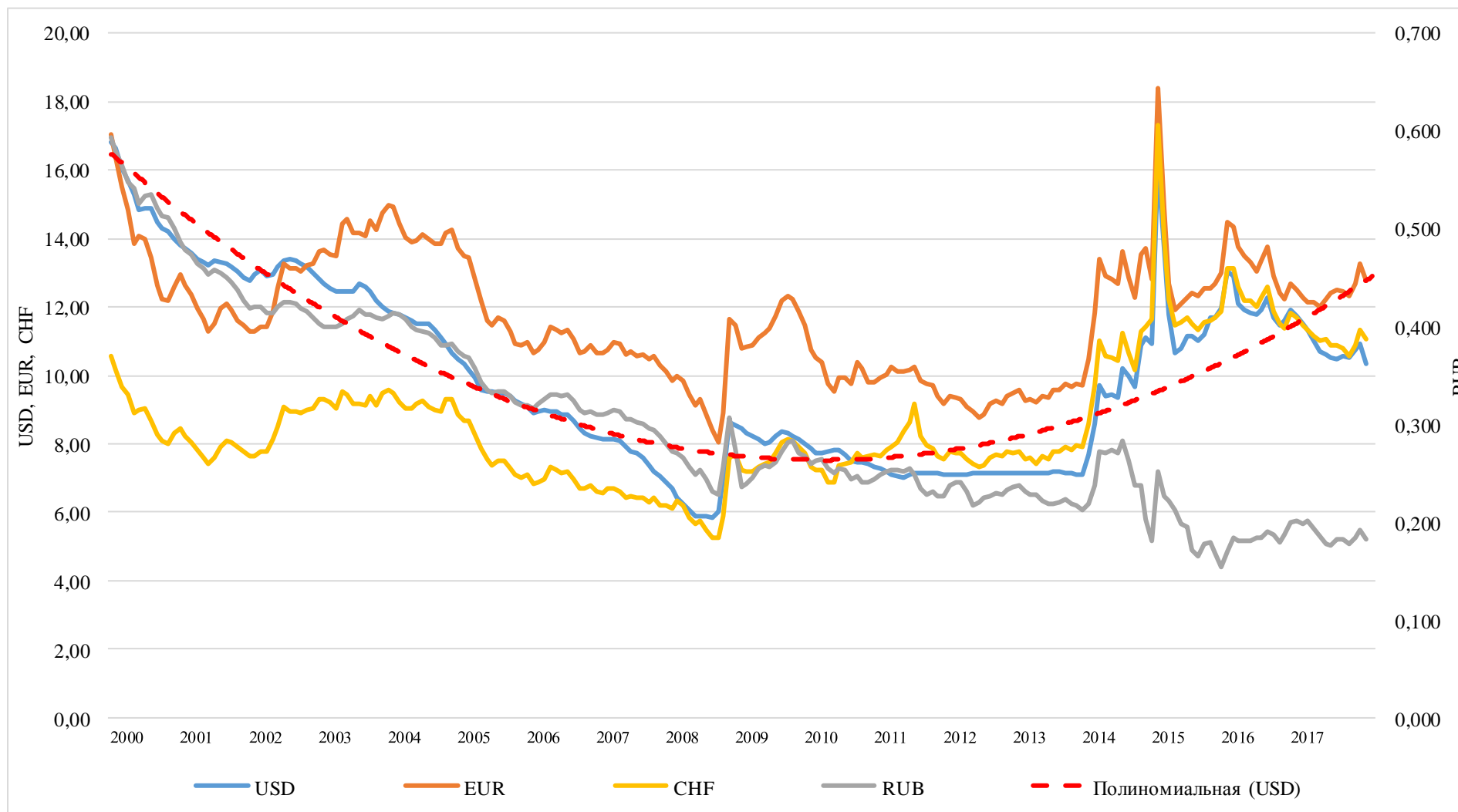


Рисунок 1.7 – Реальна внутрішня вартість валют щодо гривні, 2000–2017 рр. (грн = 2010) [розраховано автором за даними НБУ (додаток В)]

У процесі девальваційної кризи 2014–2015 рр. та переходу НБУ до плаваючих курсів напями тенденцій валют одержують різні знаки – реальна внутрішня вартість (реальний курс) долара США, євро та швейцарського франка зростає, російського рубля – зменшується. У той самий час можна стверджувати про наявність певних стабільних рівнів реальної внутрішньої вартості сильних валют щодо гривні. На початку 2000-х рр. та у 2015–2016 рр., тобто поза періодами штучної фіксації курсів, вони досягають вартості щодо долара в діапазоні 13–15, євро – 12,5–14 грн = 2010.

Система зв'язків економічних ефектів від змін валютних курсів може бути узагальненою за такою схемою (рис.1.8).

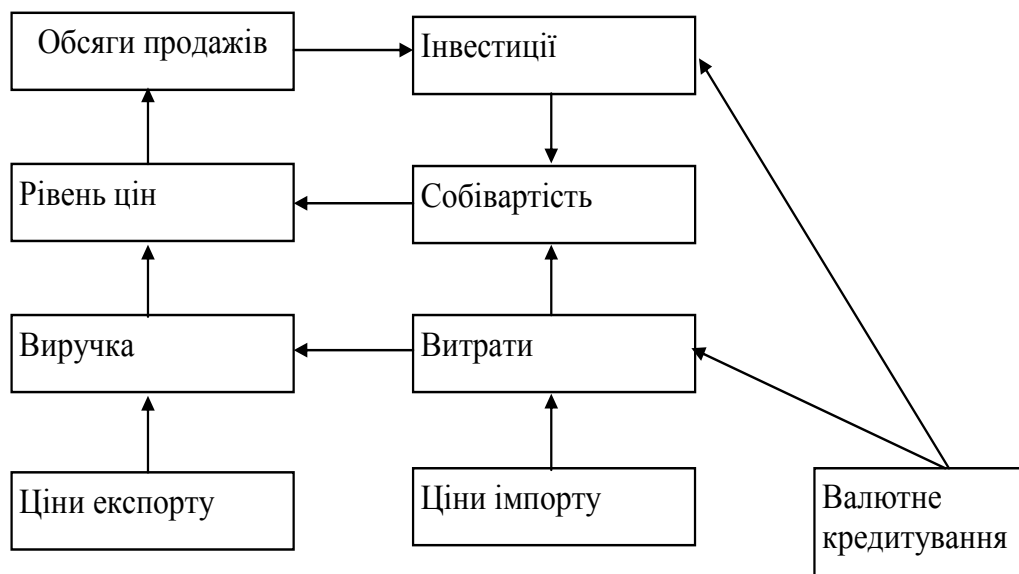


Рисунок 1.8 – Ефекти від зміни валютного курсу  
[розроблено автором]

Хоча логічним є припускати, що зростання реального курсу національної грошової одиниці (тобто зниження реальної внутрішньої вартості іноземних валют) зменшує виручку підприємства від експорту й стимулює його до збільшення продажів на внутрішньому ринку, дійсна сила цього ефекту буде залежати від балансу втрат і здобутків, які

підприємство має через здешевлення імпортованих сировини, матеріалів, обладнання, розширення можливостей щодо залучення капіталу із зовнішніх ринків.

На конкретну конфігурацію цього балансу впливають галузева специфіка діяльності компанії, еластичність ціни на експортовану продукцію та інші обставини.

Необхідно відзначити результати дослідження Н. І. Черкас, де вплив обмінного курсу на обсяги експорту українських підприємств розглядається за окремими товарними групами. У цілому доводиться позитивна залежність між доступністю імпорту для українських підприємств в умовах високого реального курсу національної валюти та динамікою їх експорту. Девальваційні ж кризи справляють на експорт пригнічувальний вплив. Обсяги експорту продукції хімічної промисловості позитивно залежать від обсягів виробництва, що автор пояснює ймовірним ефектом економії на масштабах виробництва; та негативно залежать від зниженням обмінного курсу гривні. При цьому експорт продукції хімічної промисловості відзначається високою ціновою еластичністю (понад 20 %) [184, с. 134]. Поширення цих висновків на всі підгалузі хімічної промисловості навряд чи було б виправданим через високу питому вагу окремих виробництв у складі галузі (нафтохімічні виробництва, виробництво добрив).

Висновки Н. І. Черкас можна інтерпретувати таким чином, що умовний вигравш підприємств від девальвації національної валюти та зростання виручки в гривні є меншим, ніж втрати від подорожчання імпортованих матеріалів, сировини, обладнання. У дослідженні не аналізується поширений випадок торгівлі підприємств у парах валют, коли предмети імпорту оплачуються «сильними» валютами, наприклад, якщо йдеться про закупівлі в постачальників із країн ЄС, тоді як експортні надходження здійснюються в слабкій валюті, наприклад, у російському рублі. Як зазначалося вище, у випадку, якщо «сильна» валюта виконує

функцію валюти-посередника (валюти контракту), тоді як постачання (і реальні продажі) відбувається в країні зі «слабкою» валютою, можна також стверджувати про здійснення торгівлі у валютних парах.

Отже, міркування, що «експорт варто розширювати в умовах девальвації національної валюти, оскільки тоді за продаж ідентичного обсягу продукції підприємство отримує більшу кількість національної валюти» [121, с. 129] не завжди є таким, що автоматично спрацьовує. Нерівномірність динаміки реальних курсів торговельних валют може вносити істотні корективи до стандартної схеми, за якої девальвація національної валюти сприяє посиленню економічних позицій підприємств, що експортують. На практиці може утворюватися негативна для підприємства різниця між розмірами девальвації валют експорту та валют імпорту. Важливо ураховувати, що, якщо обсяги експорту зазвичай прозорі та можуть бути досить легко оцінені, обсяги імпортованих товарів установити важко. Це відбувається у зв'язку з наявністю імпорту через внутрішнього посередника і той факт, що імпортовані товари посередньо впливають на вартість товарів та послуг внутрішнього виробництва, наприклад на вартість енергії та енергоносіїв. Для галузей і підприємств із високою залежністю від виробничого імпорту можливим є розрахунок показників еластичності рентабельності продукції за валютним курсом [7, с. 19].

Аналіз і дослідження досвіду господарювання переконує, що одним із провідних чинників, що визначають галузеву специфіку діяльності фірми, є різність форм конкуренції. Існує досить велика кількість класифікаційних схем щодо конкуренції та її типів. Для потреб даного дослідження визначимо такі умовні типи конкуренції:

– досконала конкуренція – наявність великої кількості товаровиробників, які здійснюють продажі однорідної продукції на вільному ринку;

– недосконала конкуренція 1 – це ринок обмеженої участі з



підприємством чи невеликою кількістю підприємств-монополістів (зокрема природна монополія, монопольна угода виробників);

– недосконала конкуренція 2 – це ринок товарів з унікальними та/або непорівнюваними властивостями (лікарські препарати, складні пристрої та обладнання, унікальне програмне забезпечення та ін.);

– недосконала конкуренція 3, або «вебленівська» конкуренція, – це ринок іміджевих товарів.

За досконалої конкуренції на ринку повною мірою діє закон попиту, ціна встановлюється на основі балансу попиту та пропозиції, прибуток виробника прямує до рівня собівартості та встановлюється на мінімальному рівні.

Недосконала конкуренція 3 визначається «ефектом Веблена», або законом престижного іміджевого споживання.

Для адекватного аналізу ситуації на експортних ринках українських парфумерно-косметичних виробництв є доцільним використання теоретичної концепції досконалої й недосконалої конкуренції та «ефекту Веблена». На їх базі пропонується така структурна модель ціноутворення на продукцію підприємств із парфумерно-косметичними виробництвами. За визначенням Т. Веблена, споживачі здійснюють купівлі, керуючись міркуваннями соціального престижу від володіння тією чи іншою річчю більше, ніж раціональними міркуваннями так званої утилітарної користі [259, с. 100–101]. Можна стверджувати, що в умовах сучасного ринку «ефект Веблена» є не окремим винятком із закону попиту [222], а видом попиту й ціноутворення, питома вага якого стає помітною та зростає в передових економіках світу щонайменше із 70-х рр. XX ст. [245, с. 31–34]. Теорію Веблена вже традиційно застосовують до товарів розкоші, престижних марок і брендів, і не лише них, визначаючи споживчу поведінку домогосподарств [205]. У праці М. Алдерігі описано «ефект сортування», коли монополіст на ринку має зиск із появи конкурента – це дозволяє підвищити ціну продукції за рахунок розподілу (сепарації)

споживачів на різні групи, зокрема високоплатоспроможні та схильні до престижного споживання [199].

Інакше кажучи, парфумерно-косметична продукція належить до таких товарів, за які споживач готовий сплачувати більш високу ціну, керуючись мотивами соціального престижу, культурними стандартами та стереотипами. За дії «вебленівського ціноутворення» ціна прагне до рівня платоспроможності покупця (а не собівартості виробника), зі зменшенням ціни обсяг попиту має тенденцію до зменшення. Питома вага прибутку виробника в складі ціни є високою. На рисунку 1.9 наведено схему розподілу між окремими статтями витрат у структурі ціни на три види товарів.

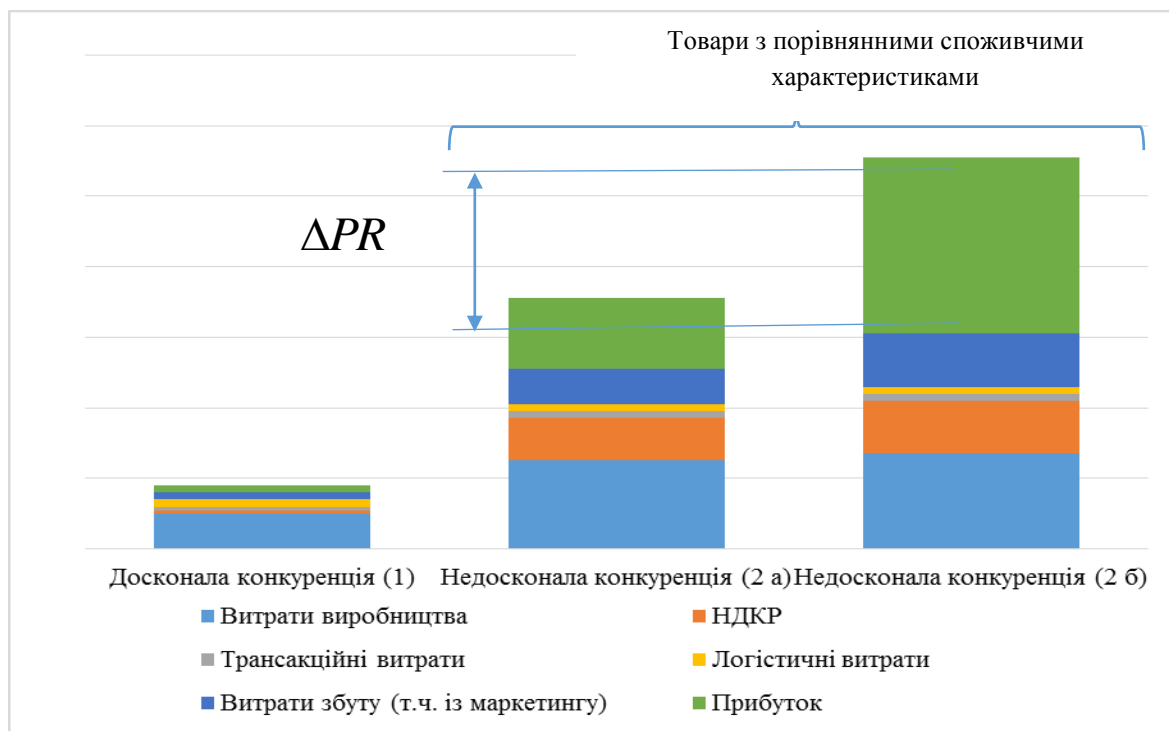


Рисунок 1.9 – Умовна схема структури ціни товару, який виробляють та збувають за умов досконалої та недосконалої конкуренції без урахування податків [розроблено автором]

«1» – товар, який виготовляється та збувається підприємством, що діє за умов досконалої конкуренції;

«2 а» – товар, який виготовляється та збувається підприємством, що здійснює недосконалу конкуренцію 3, будучи «молодим брендом»;

«2 б» – товар, який виготовляється та збувається підприємством, яке здійснює недосконалу конкуренцію 3, будучи «брендом-лідером».

У випадку «1», що є найбільш типовим для вітчизняних парфумерно-косметичних виробництв та являє собою товар низької цінової категорії, низька в абсолютному та відносному вираженнях частка витрат на науково-дослідні та конструкторські розробки й конкурентно нижча собівартість виробництва поєднуються з більш низькими споживчими якостями та низькою в абсолютному та відносному вираженнях питомою вагою прибутку.

У випадках «2 а» та «2 б» між собою конкурують товари з порівнянними споживчими якостями, більш високими, ніж у випадку «а». У структурі витрат питома вага виробничої собівартості та витрат на НДКР є порівнянними, причому питома витрат із НДКР та маркетингу продукції є високою [59, с. 126]. Але питома вага прибутку в абсолютному та відносному вираженнях є вищою у «бренда-лідера» за рахунок більш високої ціни продажу. Такі закономірності впливають на ринки інших товарів, що виробляються українськими підприємствами, наприклад унікальних кондитерських виробів [60].

Більш висока ціна продажу є обумовленою «доброю волею» споживача, який готовий платити більш високу ціну за однаковий за споживчими якостями товар, але такий, що має більший соціальний престиж володіння. «Добра воля» – це готовність споживача «переплачувати» за престижний товар, або «невідчутна» частина ціни товару; вона може бути використана й для визначення різниці в ціні товарів із порівнянними споживчими якостями, але таких, які належать до різних цінових категорій та зазвичай знаходять збут у різних груп споживачів. За такого підходу в абсолютному вираженні цей показник може бути визначений як різниця в обсязі питомої ваги прибутків за

порівнюваними товарами (без урахування податків) за формулою (1.11):

$$G = \Delta PR = PR_2 - PR_1 = P_2 - (P_1 - \sum PSC_1) \quad (1.11)$$

де  $G$  – обсяг «доброї волі» споживача в структурі ціни;  $\Delta PR$  – різниця між питомою вагою прибутку в структурі ціни товарів вищої та нижчої цінових груп з об'єктивно порівнюваними споживчими якостями;  $PR$  – прибуток у структурі ціни;  $P$  – ціна продажу відповідного товару;  $PSC$  – статті витрат виробництва та збуту (собівартість виробництва і продажів) у структурі ціни відповідного товару.

На практиці визначення розміру  $G$  є складним методологічним завданням через труднощі створення критеріїв щодо порівняння споживчих якостей, наприклад таких різних товарів, як парфуми з різними парфумерними композиціями. Вирішенням цього завдання може бути практичний експеримент зі «сліпого» оцінювання споживчої якості (вибору) низки товарів, що здійснюється споживачами за статистично значущою та репрезентативною вибіркою.

Класичним прикладом, що ілюструє значущість «доброї волі» споживача та вебленівської конкуренції, є, наприклад, марка парфумів «Chanel No. 5». Революційна парфумерна композиція, випущена на ринок у 1921 р., до цього часу є одним із лідерів продажів престижних парфумів та еталоном смаку. Вартість флакону 224,85 мл Chanel No. 5 Parfum Grand Extrait Limited Edition виробництва фірми Chanel S. A. (Франція) у 2017 р. становила 2 100 дол. США. Вартість стандартного флакону 15 мл у роздрібному продажу – 200 дол. США [217]. Можна впевнено припустити, що питома вага прибутку та «гудвілу ціни» в структурі ціни парфумів «Chanel No. 5» фірми Chanel S. A. є винятково високою.

Отже, стратегічною метою діяльності підприємств із парфумерно-косметичними виробництвами є перехід до недосконалої конкуренції товарами з високою питомою вагою  $\Delta PR$  у структурі ціни продажу. Власне, вироблення та продаж вінтажних, але популярних марок парфумерної продукції українськими виробниками є використанням саме

цього механізму споживчої поведінки.

Структуру факторів, що визначають «невідчутну» частину ціни парфумерно-косметичної продукції, наведено на рисунку 1.10.

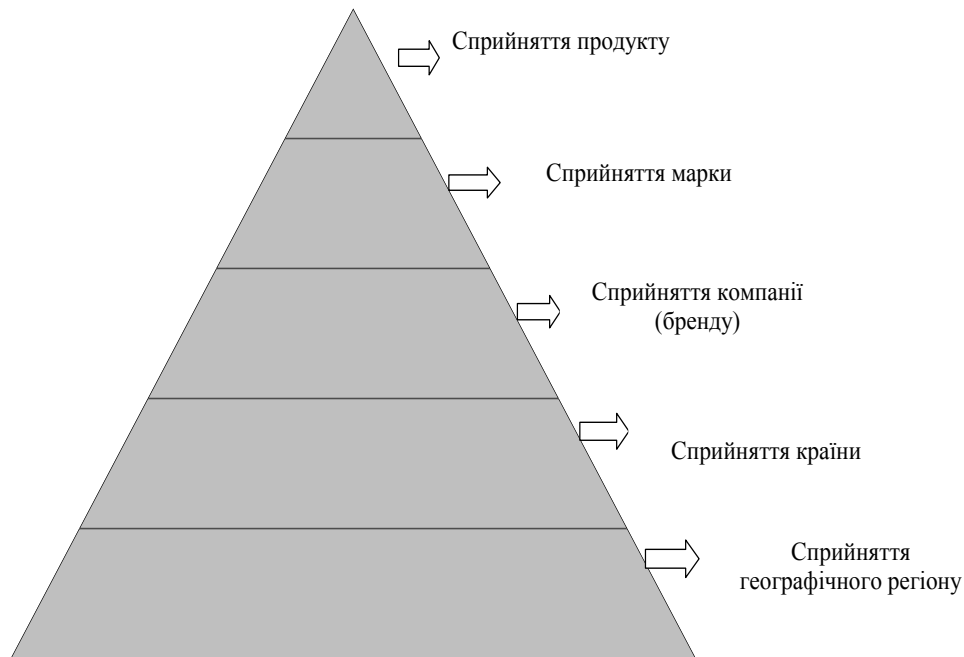


Рисунок 1.10 – Структурна схема факторів, що визначають «невідчутну» частину ціни парфумерно-косметичної продукції підприємств хімічної промисловості [розроблено автором]

Схема являє собою ієрархічні ступені сприйняття споживачем парфумерно-косметичної продукції, що є предметом експорту. Так, продукція, вироблена в Україні, сприймається як така, що має походження з європейського регіону, що у неєвропейських країнах може створювати для неї позитивний імідж та обумовлювати конкурентні переваги щодо ціни порівняно з неєвропейськими країнами. Зазвичай авторитет географічного регіону має базове значення для продукції вітчизняних експортерів. Авторитет країни щодо парфумерної продукції, виробленої у Франції та Італії, має кардинальну вагу, але у разі інших європейських країн, зокрема України, не є принциповим. Сприйняття українських брендів є справою конкретного випадку, авторитет географічного регіону тут не має принципового значення.

Здатність фірми до дії на ринку в умовах недосконалої конкуренції з створює умови для отримання додаткового доходу від невідчутних активів – ціни марки, бренда та ін. Щодо експорту, відповідні невідчутні активи повинні розглядатися як частина експортного потенціалу підприємства, а отримуваний за їх рахунок додатковий прибуток від експорту обумовлює зростання ефекту та ефективності експорту. Формування цієї форми активів відбувається переважно за рахунок вкладень у рекламу, маркетинг та НДКР зі створення нової продукції з відповідними споживчими якостями. Зростання невідчутної вартості продажів експортних товарів підприємств із парфумерно-косметичними виробництвами потребує істотного збільшення витрат на НДКР, якість (зокрема сертифікацію) та маркетинг [85; 90].

Отже, дослідницьким завданням оцінювання ефективності експортно-імпортних операцій є вплив на неї цієї групи витрат. У методологічному плані це повинне здійснюватися з урахуванням викладеної концепції ціноутворення.

Систему індикаторів, що характеризують регулятивні фактори впливу на ефективність експортно-імпортової діяльності підприємств, подано у базі даних «World Development Indicators» Світового банку (додаток С). Представлені ряди даних щодо України не є повними (джерела та зауваження щодо збирання даних публікуються Світовим банком). Щодо збирання даних, Світовий банк часто покладається на офіційні джерела інформації й урядову статистику, що може вносити до одержаних значень індикаторів певну похибку.

Індикатори, які ми вибрали, належать до груп «Private Sector & Trade: Business environment» (Приватний сектор і торгівля: ділове середовище), «Private Sector & Trade: Trade facilitation» (Приватний сектор і торгівля: полегшення торгівлі) та «Public Sector: Government finance: Revenue» (Публічний сектор: урядові фінанси: надходження). Індикатори в рядках 8, 14–15 можна віднести до таких, що характеризують митні умови

здійснення ЕІД підприємствами, індикатори в рядку 22, – що характеризують проблеми корупції щодо здійснення ЕІД підприємства, інші, – які характеризують регулятивні умови, пов'язані трансакційні витрати підприємства включно з проблемою корупції.

Так, щодо умов імпорту та експорту, відстежуються показники вартості, часу та обсягу роботи, які потрібні підприємству для експорту умовного обсягу або партії товару – стандартного контейнера. Наприклад, щодо 2014 року, можна побачити, що для експорту партії товару з України підприємство може очікувати, що, за усередненими даними, йому буде необхідно підготувати 8 одиниць документів, їх узгодження коштуватиме 292 дол. США й потребуватиме 96 годин; медіанний час від ініціювання процесу до здійснення експортної операції становитиме 5 діб. Середня вартість експортування контейнера становила 1 880 дол. США, узгодження процедур проходження кордону – 75 дол. США, середній час очищення експортної партії від експортних мит – 4 доби (2013 р., дані за цим показником за 2014 р. відсутні). До половини фірм сплачували неформальні платежі податківцям. Щодо українських серій, ряди показників вартості експорту стандартного контейнера продукції, вартості імпорту стандартного контейнера продукції, часу потрібного для підготовки сплати податків є дуже тісно корельованими ( $R > 0,87$ ).

Аналіз регулятивного фактора ЕІД за компонентами трудомісткості, часу та вартості є, на нашу думку, дієвим аналітичним інструментом. Його застосування дозволяє як оцінювати витрати фірми зі здійснення експортно-імпортної операції, так і порівнювати умови торгівлі в Україні з іншими країнами. Останнє можливо за схемою «Е > І» (умови експорту з України та умови імпорту до країни призначення).

Фактично, ми маємо справу з двокомпонентною схемою витрат на здійснення експортної (імпортної) операції. У запропонованих П. А. Орловим та А. Ю. Орловою [138] і О. М. Крамаревою [99] розрахункових формулах економічного ефекту від здійснення експортної

операції враховуються такі елементи витрат на здійснення експортного контракту (рис. 1.11 – «елементи вартості експортування»). В елементі «додаткові витрати, пов'язані з експортом» дослідниками зазначаються мита, транспортні витрати та страхування (наприклад, відповідно до умов CIF Incoterms 2010). Формули дисконтування застосовують до таких груп резервованих коштів підприємства: відшкодування ПДВ, гарантії покупцеві, розстрочені платежі. Аналіз цієї розрахункової схеми свідчить про наявність у ній неврахованої вартості контракту, пов'язаної з регулятивним чинником. Це вартість оформлення дозволів, вартість супроводу угоди та неформальні платежі. Їх рознесення за відповідними категоріями витрат підприємства подане на рисунку 1.11, с. 97.

Супроводження контракту також містить витрати, пов'язані з тривалістю митної процедури, тобто з резервуванням сплаченої вартості контракту експортером (за умов оплати за фактом поставки) або імпортером (за умов передоплати). За обох варіантів тривалість резервування матиме вплив на ціну контракту.

Враховуючи дію закону ринкової рівноваги на конкурентних ринках, кінцевим джерелом сплати неформальних платежів ми вважаємо прибуток підприємства. Проте питання про вплив неформальних платежів на елементи вартості контракту не є однозначним. Наприклад, зменшуючи тривалість проходження митної процедури, неформальні платежі зменшують витрати на супроводження товару.

Визнаним чинником, що негативно впливає на прибуток підприємств та формування експортної ціни, є проблема відшкодування ПДВ, яка виникає за відсутності автоматичних процедур відшкодування й недосконалого адміністрування [135, с. 95]. Ефективне звільнення від ПДВ та позитивний вплив на конкурентоспроможність підприємства можливі за умов дієвого застосування нульової ставки [152, с. 91] та вчасної й необтяжливої процедури відшкодування [139, с. 232].



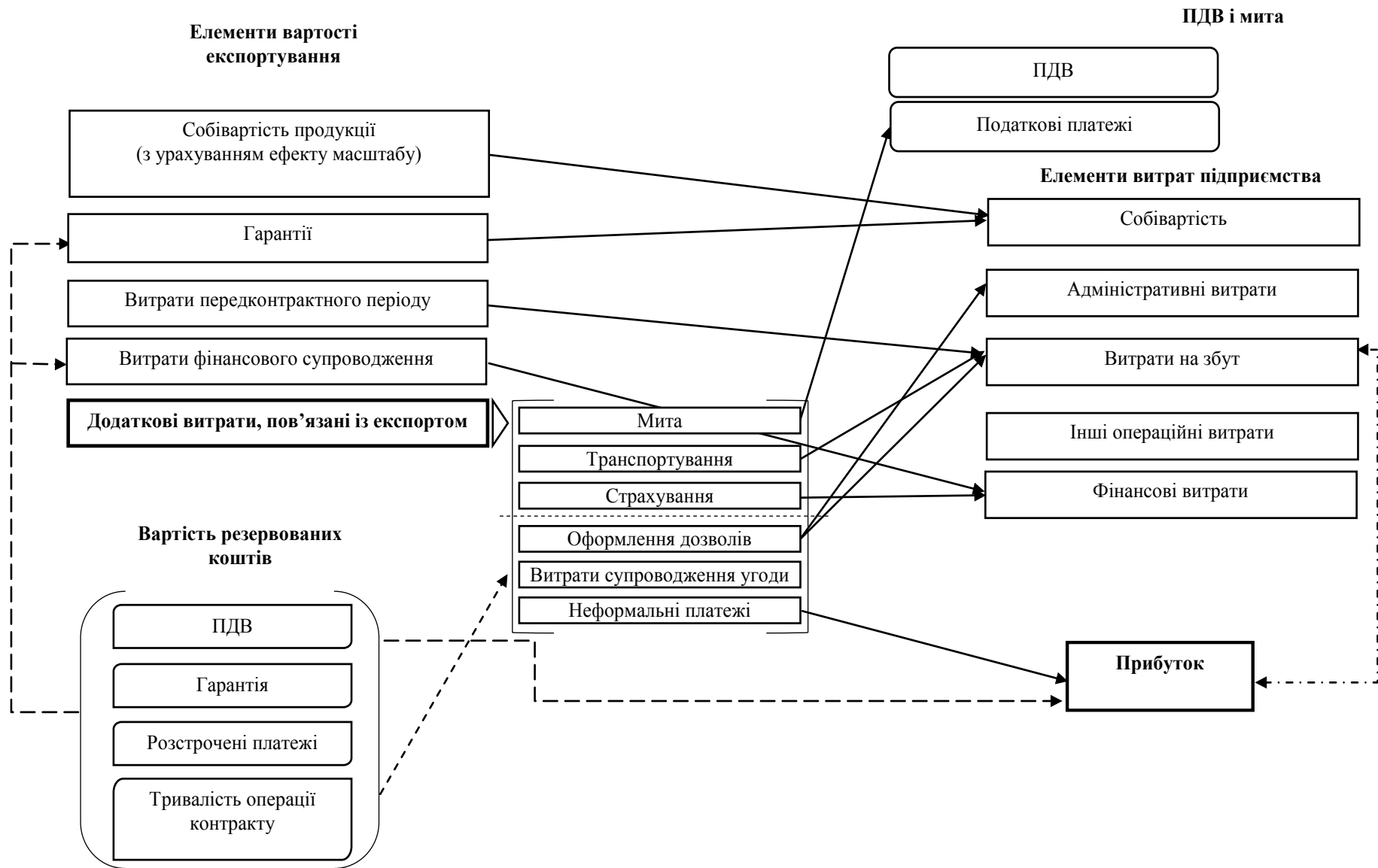


Рисунок 1.11 – Елементи витрат із здійснення експортного контракту [розроблено автором]

У цілому наявність у схемі подвійних зв'язків (якщо елемент вартості контракту є закладеним у більш ніж одному елементі витрат підприємства), часового фактора вартості резервованих сум, прихованих витрат робить завдання прямого оцінювання впливу регулятивного фактора на ефективність експортно-імпортової діяльності підприємства надто складним. На думку дисертанта, більш доцільним у даному разі є використання узагальнювальних і непрямих методів, що ґрунтується на встановленні зв'язку між показниками експортно-імпортової діяльності промислових підприємств та показниками фінансової результативності його діяльності.

### **Висновки до розділу 1**

У першому розділі «**Теоретичні засади оцінювання економічної ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств**» узагальнено теоретичні основи дослідження економічної ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств у вітчизняній та зарубіжній літературі, систематизовано наявні теоретичні підходи та існуючі наукові концепції, надано розуміння понять експортно-імпортової діяльності промислових підприємств та її економічної ефективності. Також подано класифікацію факторів, що впливають на економічну ефективність експортно-імпортової діяльності промислових підприємств, і розкрито їх зміст та механізм дії.

1. Аналіз наукових джерел дозволяє зробити висновок, що категорія економічної ефективності експортно-імпортової діяльності найчастіше розглядається лише в контексті експортної діяльності. Існує брак теоретичних підходів для визначення економічної ефективності експортних та імпорتنних операцій і, більш широко, експортно-імпортової діяльності, промислових підприємств в умовах їх інтеграції в зовнішньоекономічні зв'язки, що передбачають одночасний взаємозв'язок

економічної й технологічної складових, пов'язаних із здійсненням експорту та імпорту водночас.

2. Під час проведення оцінювання економічної ефективності експортно-імпорتنної діяльності та її складових існуючі підходи істотно обмежують теоретико-аналітичний потенціал та його дієвість. Ці підходи є застарілими, вони обмежуються визначенням економічного ефекту від окремої операції. Ефективність розглядається як відносне вираження окремого ефекту. Ми визначаємо два основних підходи до оцінювання економічної ефективності експортно-імпорتنних операцій: адитивний (як суму ефектів від окремих операцій з експорту або імпорту) та інтегральний (який передбачає узагальнену оцінку з урахуванням дії багатьох факторів впливу). За інтегрального підходу експортно-імпорتنні операції доцільно розглядати в поєднанні як експортно-імпорتنну діяльність підприємств.

3. Інтегральна оцінка економічної ефективності є теоретично можливою під час аналізу у зв'язку та в контексті загальної економічної діяльності промислових підприємств. Визначення дієвого критерію економічної ефективності підприємства дозволяє виключити методологічні труднощі, що виникають за даного підходу; такими критеріями вищого рівня є показник капіталізації підприємства та пов'язані з ним поняття прибутку, конкурентоспроможності й експортного потенціалу.

4. Значна кількість факторів, що впливають на ефективність експортно-імпорتنної діяльності промислових підприємств, обумовлює використання більш широкого поняття «продуктивність експорту» (export performance), в рамках якого здійснюється багатофакторний аналіз проблеми економічної ефективності експортно-імпорتنних операцій (ЕІО) та експортно-імпорتنної діяльності (ЕІД).

5. Ключовими факторами, які впливають на ефективність експортно-імпорتنних операцій та експортно-імпорتنної діяльності, є галузева специфіка діяльності підприємства і тип здійснюваної ним конкуренції на експортних ринках, чинник трансакційних витрат,

включеність у міжнародні економіко-технологічні експортно-імпорتنі схеми, макроекономічна динаміка.

6. Установлено, що парфумерно-косметичні підприємства хімічної промисловості здійснюють конкуренцію, визначену в рамках концепції «вебленівської» конкуренції, що передбачає відповідні підходи до оцінювання ефективності ЕІД.

7. Потрібним є врахування критеріїв суспільної ефективності експортно-імпорتنюї діяльності промислових підприємств. Критерії суспільної ефективності є макроекономічними, а діяльність підприємства є об'єктом державного регулювання в певному макроекономічному середовищі.

Результати досліджень цього розділу опубліковані в наукових працях автора, поданих у списку використаних джерел [71; 72; 73; 76; 81; 84; 88; 89; 90; 233; 234].

## РОЗДІЛ 2

# ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

### 2.1. Сучасний стан і тенденції розвитку експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств

Ефективність експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств як сфера національної економіки забезпечує зв'язки між виробництвом і споживанням, що гарантує цілісність суспільного виробництва та відтворення, оскільки сприяє встановленню рівноваги між тим, що потрібно суспільству, його потребами, і тим, що виробляється економікою для їх задоволення.

Економічна ефективність експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств залежить від низки факторів, які мають специфіку свого вияву щодо галузевої специфіки їх діяльності. Специфіка галузі визначає особливості виробництва, ринки його продукції, умови конкуренції на них, механізми ціноутворення, регуляторні рамки щодо експорту його продукції та імпорту предметів праці. Найбільшу увагу у вітчизняній літературі приділено галузям, що виробляють сировинні або інвестиційні товари, – ГМК, АПК, важкому машинобудуванню, основній хімічній промисловості; із галузей, які виробляють продукцію кінцевого споживання, – харчовій промисловості. Продукція ГМК, АПК, основної хімічної промисловості належить до стандартизованих сировинних товарів (commodities), що котируються на ринках із досконалою конкуренцією та ціною, яка визначається за результатами біржової торгівлі. Продукція важкого машинобудування є об'єктом недосконалої конкуренції та проміжного, інвестиційного споживання, її ринками є конкретні

підприємства; продукція харчової промисловості належить до кінцевого споживання, але має специфіку через обмежені часові рамки збуту.

Відповідно, як було обґрунтовано в підрозділі 1.3, дослідницьку актуальність має експортно-імпортна діяльність підприємств, що виробляють продукцію кінцевого споживання з досконалим та недосконалим типами конкуренції на зовнішніх ринках. Як показують результати дослідження структури української економіки, зростання кінцевого попиту справляє найбільший ефект щодо питомого зростання випуску продукції та доходів населення [183, с. 75]. Їх динаміка справляє визначальний вплив на динаміку ВВП країни [55, с. 39; 181, с. 217]. Наприклад, на початку поточного десятиліття в Росії з населенням близько 140 млн працювало приблизно 400 косметичних підприємств, що покривали 40 % внутрішнього ринку. Тоді як у Білорусі, населення якої становить лише 9,5 млн, налічувалося близько 100 парфумерно-косметичних компаній, що забезпечували внутрішній попит на 60 % [174]. Наявність продукції парфумерно-косметичних виробництв цих країн, поряд із продукцією провідних ТНК, на ринку України є високою. Вищеназваним ознакам відповідають, зокрема, парфумерно-косметичні виробництва.

Вирізнення обсягів операцій з експорту та імпорту парфумерно-косметичної продукції в рамках діючих систем статистичної класифікації може становити труднощі. Так, до великої групи виробів хімічної промисловості (Секція С, Розділ 20 КВЕД-2017) відносять і виробництво основних неорганічних та органічних хімічних сполук (стандартизовані сировинні товари), і виробництво парфумів (предмети кінцевого споживання домашніх господарств). Потреби аналізу експортно-імпортової діяльності вимагають виокремлення підгалузей, належність до яких більш повно характеризує виробничу спеціалізацію та економічні особливості конкретної групи підприємств. У даному випадку це підприємства, що виробляють продукцію кінцевого споживання з недосконалим типом

конкуренції, типовим прикладом цього є парфумерно-косметичні виробництва.

У 2015 р. обсяг експорту та імпорту парфумерно-косметичної продукції в Україні становив понад 1,1 млрд дол. США, або 1,21 % до її ВВП (рис. 2.1).

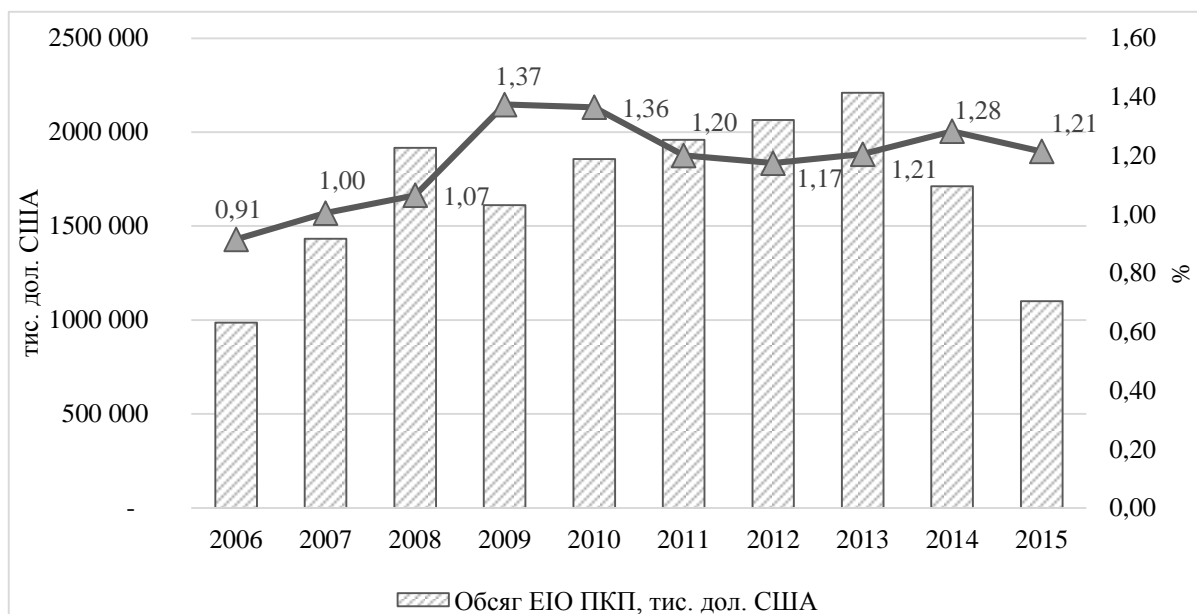


Рисунок 2.1 – Середньорічні обсяги операцій з експорту та імпорту парфумерно-косметичної продукції та її ЗТК у ВВП України, 2007–2017 рр. [розроблено автором]

Операції з експорту та імпорту парфумерно-косметичної продукції (ЕІО ПКП) подано, за даними Державної фіскальної служби України (додатки D, E), як суму обсягів експорту (імпорту) парфумерно-косметичної продукції за відповідний рік. Зовнішньоторговельна квота парфумерно-косметичної продукції (ЗТК ПКП) – відношення ЕІО ПКП до обсягу ВВП України у дол. США, за даними World Development Indicators Світового банку.

Існують певні методологічні труднощі, пов'язані з формалізацією критеріїв для формування даної групи промислових закладів. За підходом,

що використовується Асоціацією «Парфумерія і косметика України», до парфумерно-косметичних належать підприємства з виробництвами парфумів і туалетних вод, косметичних препаратів, туалетного мила й подібних за призначенням продуктів, за винятком побутових і промислових детергентів [4]. У діючому Класифікаторі видів економічної діяльності (КВЕД-2017) ця номенклатура продукції належить до класу 20.42 (рис. 2.2):

Секція	Розділ	Група	Клас
С - Переробна промисловість			
	20 - Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції		
		20.4 - Виробництво мила та мийних засобів, засобів для чищення та полірування, парфумних і косметичних засобів	
			20.42 - Виробництво парфумних і косметичних засобів

Рисунок 2.2 – Класифікаторі видів економічної діяльності (КВЕД-2017)

Прямими прекурсорами парфумерно-косметичних композицій є виробництва, що належать до класу 20.14 «Виробництво інших основних органічних хімічних речовин», зокрема, етиловий та інші складні спирти, ефіри, ароматичні сполуки, та класу 20.53 «Виробництво ефірних олій». Як показує досвід, комбінування виробництв класів 20.14 і 20.53 з виробництвом продукції кінцевого споживання класу 20.42 не здійснюється через високу спеціалізацію парфумерно-косметичних виробництв й різність масштабів виробництв у даних класах.

Дані щодо підприємств із парфумерно-косметичними виробництвами ми систематизували за даними бізнес-каталогів «Україна



сьогодні», «UA-Region», «УКРБІЗНЕС», «Бізнес-каталог України» (Додаток G). Із підсумкової таблиці було виключено підприємства – філіали транснаціональних корпорацій («L'Oréal», «Ейвон», «Ів Роше»); фірми, що спеціалізуються на торговельно-посередницькій діяльності, й дистриб'юторів; заклади з кількістю зайнятих, меншою за 15 осіб. Усього до таблиці входять дані про 29 виробничих закладів. Дійсну виробничу спеціалізацію уточнювали відповідно до даних про номенклатуру продукції, що дійсно виробляється підприємствами та є доступною на ринку.

За результатами аналізу визначимо, що найбільш поширеним є виробництво туалетного мила та засобів для прийняття ван (коди КВЕД 20.42.19.15-30, 13 випадків), шампунів та засобів догляду за волоссям (КВЕД 20.42.16, 12 випадків), засобів для макіяжу та догляду за шкірою (КВЕД 20.42.15, 11 випадків). Виробництво туалетних вод і парфумів (КВЕД 20.42.11) здійснюють лише 5 виробників. Багатопрофільними виробниками є ТОВ «Аромат», ТОВ «Екмі ВТФ», ТОВ «Золотоніська парфумерно-косметична фабрика», які виробляють парфумерно-косметичну продукцію, що класифікується за 6–8 класами КВЕД. Утворюваний розподіл наведено на рисунку 2.3.

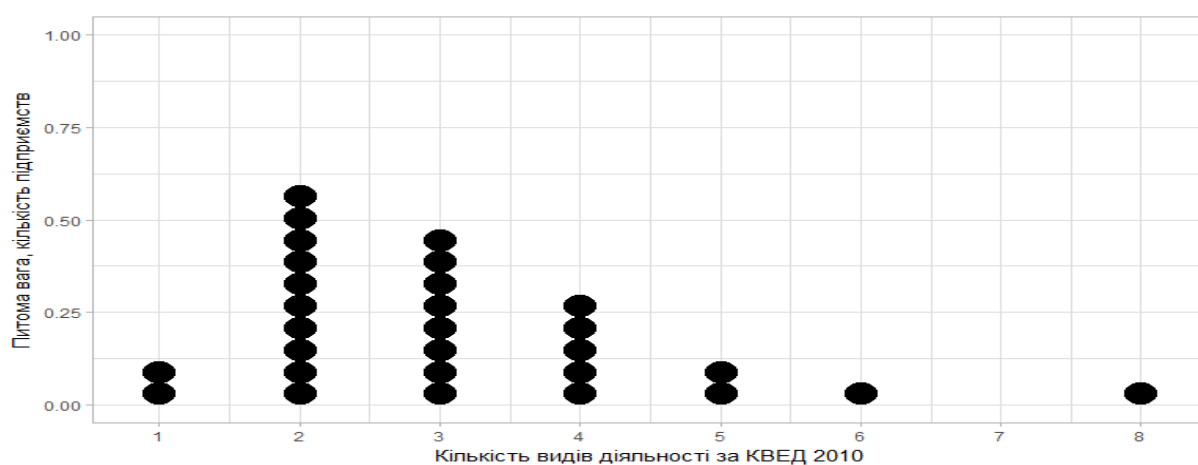


Рисунок 2.3 – Розподіл підприємств, які випускають парфумерно-косметичну продукцію за кількістю видів продукції (за підкласами КВЕД- 2017), яку вони виробляють [складно автором за даними додатка G]

Діяльність, не пов'язана з парфумерно-косметичним виробництвом, представлена п'ятьма класами за КВЕД. У найбільшій кількості випадків, у сімох, це виробництво побутових детергентів, що комбінується з виробництвом туалетних мил та рідин. Виробництво різних видів туалетного мила та шампунів є технологічно простим і не потребує значних інвестицій, зокрема вкладень у НДКР та маркетинг. Діяльність із вироблення парфумерних виробів, що є більш складними технологічно й потребують значних витрат на проведення НДКР та маркетингової політики, здійснює лише декілька підприємств. Зокрема, це ТОВ «Аромат», ТОВ «Європарфум», ПрАТ «Золотоніська парфумерно-косметична фабрика», ТОВ «Галтерра».

Але й у цих випадках мова йде про традиційні марки парфумів («Тройний одеколон», «Саша» та ін.). Випадки комбінування виробництва парфумерно-косметичної продукції з іншими видами діяльності є поодинокими та характерними для інтегрованих бізнес-структур. ПрАТ «ЕФЕКТ» (м. Харків) є частиною однойменної групи компаній, до якої входять ТОВ «Фітодоктор» і ТОВ «Тубний завод». Приватна промислово-торговельна фірма ТОВ «ЮСІ» (м. Харків) вміщує ПрАТ «Харківський миловарний комбінат», завод із виробництва миючих засобів, ПрАТ «Фабрика «Лотос» із виробництва побутової хімії та ТОВ «Харківський велосипедний завод».

Усе це свідчить про наявність у підприємств вираженої спеціалізації. Спеціалізація на певному асортименті, використання подібних технологій, виробництво однорідних товарів і послуг, призначених для задоволення близьких за природою потреб, на нашу думку, дозволяють використовувати поняття підгалузі промисловості.

Виокремлення окремої галузі або підгалузі в складі народного господарства не є жорстко формалізованим із правової та методологічної точок зору. Якнайчастіше під цим розуміють групу компаній, основний напрямок діяльності яких є подібним та визначається їх найбільшим

джерелом надходжень. У світі існує низка використовуваних класифікацій видів економічної діяльності (ANZSIC, GICS, ICB, ISIC, NACE, NAICS, SIC, SNI, TRBC, UKSIC та ін.). Так, створений у 1999 р. рейтинговими компаніями Morgan Stanley Capital International World та Standard&Poor Глобальний стандарт класифікації галузей – Global Industry Classification Standard (GICS) – має ієрархічну структуру, що вміщує 10 секторів, 24 галузеві групи, 67 галузей та 156 підгалузей економічної активності [223]. Чотирирівнева класифікація галузевої належності використовується й в інших згаданих класифікаторах, зокрема вітчизняних.

Під час розроблення Номенклатури продукції промислової та КВЕД було використано СКП2 – Статистичну класифікацію продукції, яка, у свою чергу, є аналогом CPA 2008 (Статистичної класифікації продукції за видами економічної діяльності ЄС) із номенклатурою PRODCOM3 – Переліку продукції для європейської статистики виробництва. Групування видів продукції в рамках класифікатора дозволяє чітко виділяти пов'язані кластери виробництв, що відповідають галузям та підгалузям виробництва. У рамках цієї логіки парфумерно-косметичне виробництво може бути представленим як окрема підгалузь хімічної галузі переробної промисловості.

Відповідно до діючих в Україні галузевих класифікаторів виробництво парфумерно-косметичної продукції позначається також такими кодами. В Українській класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКРЗЕД), що відповідає Гармонізованій системі опису та кодування товарів ВТО, це коди 3303–3307 Групи 33 «Ефірні олії та резиноїди; парфумерні, косметичні та туалетні препарати» та коди 3401 Групи 34 «Мило, поверхнево-активні органічні речовини, мийні засоби, мастильні матеріали, воски штучні та готові, суміші для чищення або полірування, свічки та аналогічні вироби, пасти для ліплення, пластилін, стоматологічний віск».

Коди групи 3301 «Олії ефірні недетерпенізовані (що містять

терпени) або детерпенізовані (що не містять терпенів), включаючи конкрети та абсолюти (екстракти квіткових ефірних олій); резиноїди; екстраговані ефірні олії; концентрати ефірних олій у жирах, жирних оліях, восках або в інших подібних речовинах, одержані способом анфлеражу або мацерації; терпенові побічні продукти детерпенізації ефірних олій; водні дистиляти та водні розчини ефірних олій» та коди 3302 «Суміші запашних речовин та суміші (включаючи спиртові розчини), одержані на основі однієї або кількох таких речовин, що застосовуються як промислова сировина; інші препарати на основі запашних речовин, які застосовуються у виробництві напоїв», доцільно виключити з розгляду як такі, що містять сировину, яка може використовуватися в парфумерно-косметичному виробництві, але не описує виробництва, які є його безпосередньою частиною з технологічної та економічної точок зору. Аналогічним чином інші, крім кодів 3401, види продукції Групи 34 є детергентами та подібними до них виробами, що не використовуються з косметичною метою.

У Номенклатурі продукції промислової (НПП) України у редакції 2015 р. парфумерно-косметична продукція практично повністю включається до кодових позначень класу 20.42 «Засоби парфумерні та косметичні». Класи НПП та діючої Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД) ДК 009:2010 є ідентичними.

Чотири види парфумерно-косметичної продукції (туалетне мило (код ТН ЗЕД 3401110000), засоби догляду за волоссям інші (3305900000, якнайчастіше фарби для волосся), парфуми і туалетні води (3303000000), косметичні препарати або засоби для макіяжу (3304990000, якнайчастіше креми для шкіри)) становлять 62,4 % від обсягу українського експорту парфумерно-косметичної продукції. (Якщо не зазначено інакше, вартісні показники приводяться до єдиної бази – гривні із купівельною спроможністю 2010 р. (грн = 2010) за коефіцієнтами таблиць 1 (помісячні дані), 2 (річні дані) додатку В (колонки 3, 8–11)) (рис. 2.4, с. 109).

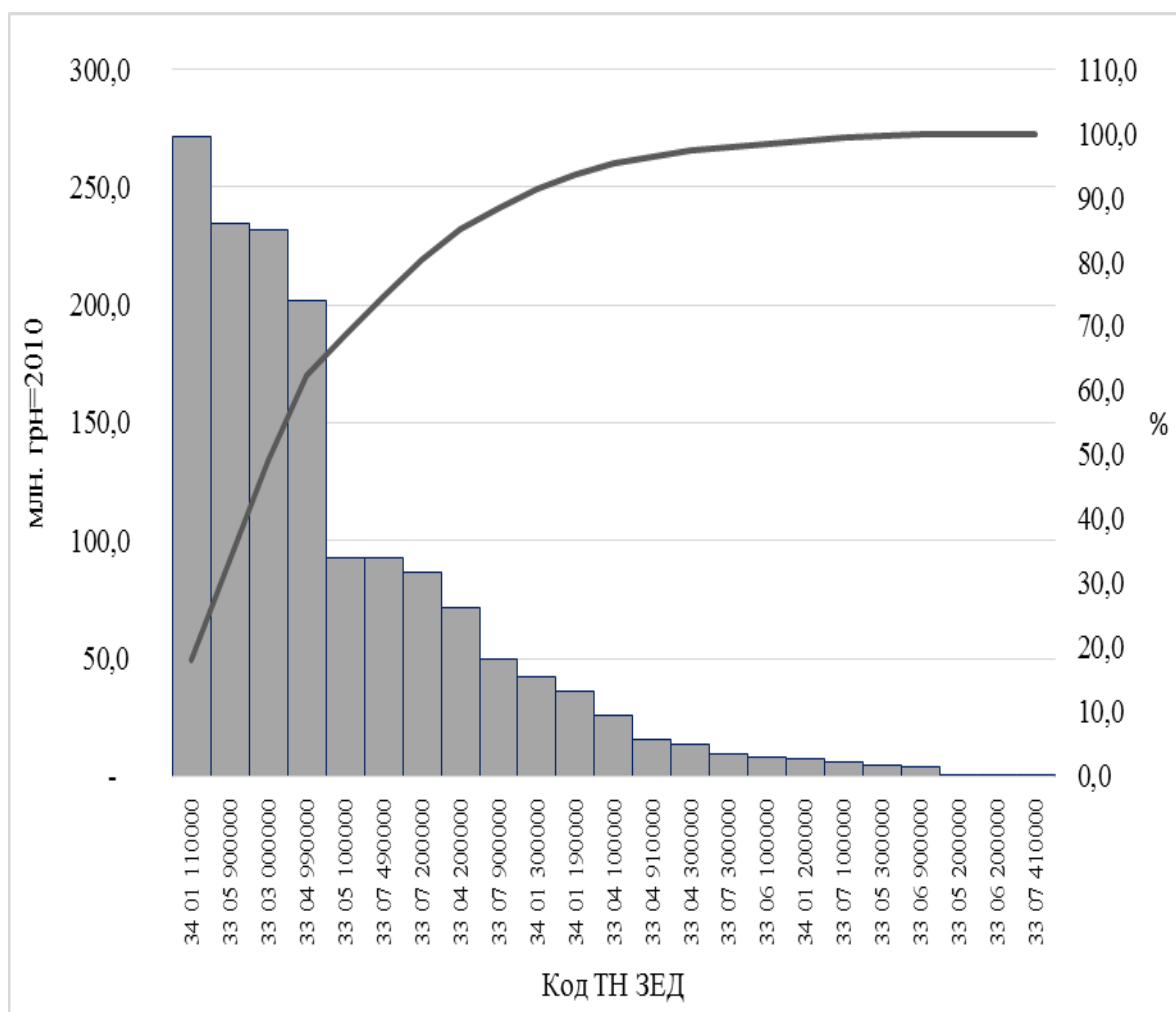


Рисунок 2.4 – Діаграма Парето розподілу середньорічних обсягів експорту парфумерно-косметичної продукції підприємствами України, середньорічні обсяги за 2007–2017 рр.  
[розраховано автором за даними додатка Е]

Отже, спеціалізація українського експорту парфумерно-косметичної продукції виявляється досить чітко. Кумулятивний розподіл видів парфумерно-косметичної продукції, які імпортуються в Україну, є рівномірним. Його перші чотири позиції становлять 54,6 % від загального вартісного обсягу імпорту (рис. 2.5, с. 110). Є відмінності також у рангах видів експортованої та імпортованої парфумерно-косметичної продукції. У вартісному вираженні імпортується в Україну в основному косметичні креми, парфуми, шампуні, фарби для волосся.

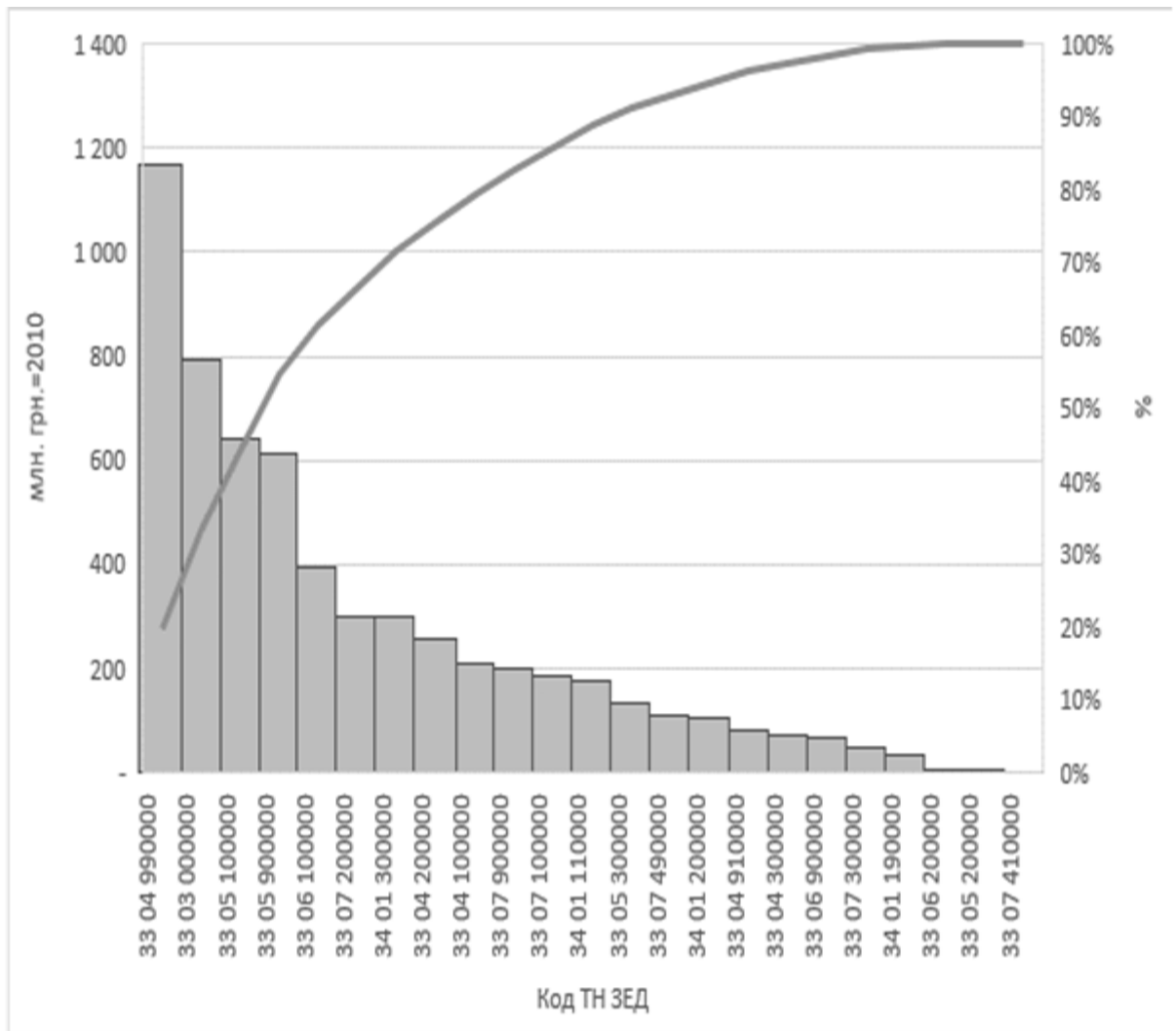


Рисунок 2.5 – Діаграма Парето розподілу середньорічних обсягів імпорту парфумерно-косметичної продукції підприємствами України, середньорічні обсяги за 2007–2017 рр.  
[розраховано автором за даними додатка Е]

Як і потрібно було очікувати, вираженої спеціалізації за типами імпорту не спостерігається. Рівномірність розподілу найбільш ймовірно пояснюється природними обсягами споживання даних видів ПКП домогосподарствами. Більш специфічну інформацію щодо характеру українського експорту ПКП надають дані щодо співвідношення середньої ціни 1 кг експортованої та імпортованої парфумерно-косметичної продукції певного виду (рис. 2.6–2.9, с. 111–114).

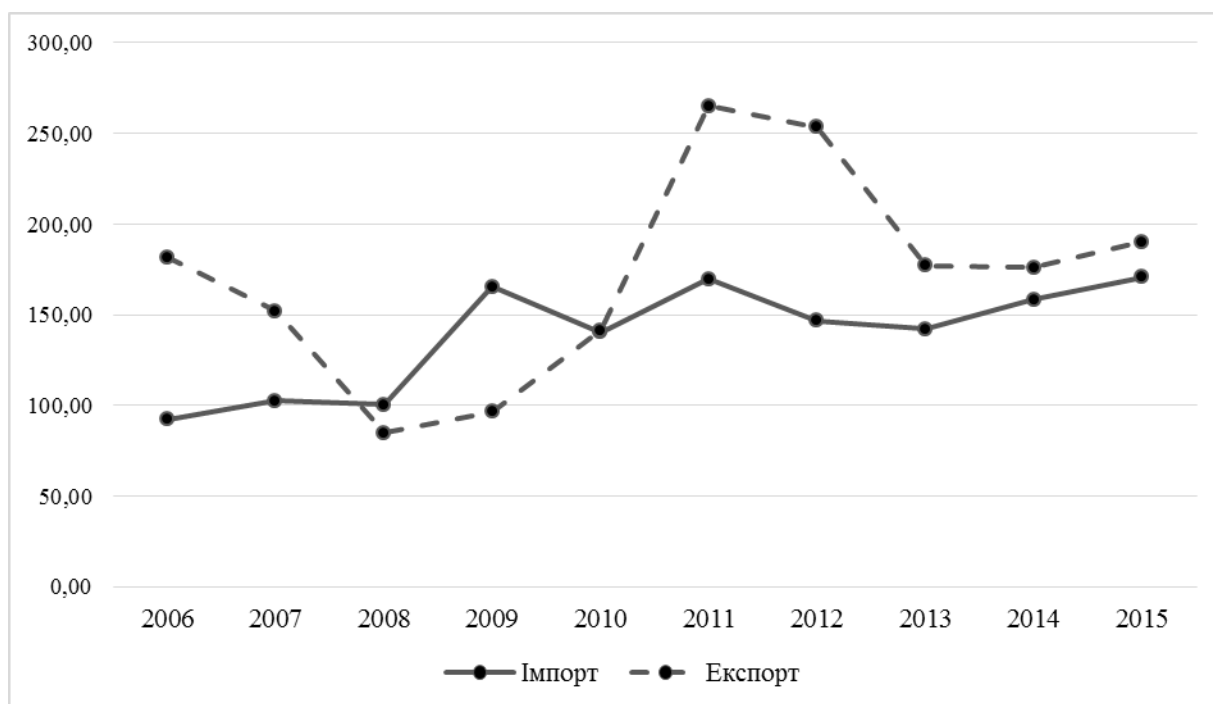


Рисунок 2.6 – Середня ціна експорту та імпорту одного кілограма продукції ТН ВЕД 3303000000 (парфуми і туалетні води), грн = 2010 [розраховано автором за даними додатка F]

Парфуми і туалетні води становлять 15,4 % від українського середньорічного експорту парфумерно-косметичної продукції 2006–2015 рр. за вартістю та 13,5 % відповідного показника – від імпорту. У 2015 р. провідною країною національного експорту цього виду продукції була РФ, імпорту – ФРН та Франція. Як бачимо з даних рис. 2.6, ми не можемо стверджувати про наявність диспаритету між цінами національного виробника та цінами на імпортовану продукцію. Коливання показника, швидше за все, викликані девальваційно-ревальваційним циклом національної валюти; під час ревальвації реальна вартість парфумів вітчизняного виробництва завищується, що надає конкурентні переваги неукраїнським виробництвам на внутрішньому та зовнішньому ринках. За усередненими значеннями, в Україні споживається за імпортом та експортується парфумерія однієї цінової категорії. Цей вид парфумерно-косметичної продукції є найбільш вартісним із середньою ціною одного

кілограма порядку 100–250 грн = 2010. Проте невідома кількість парфумерних виробів преміум-сегмента може імпортуватися децентралізовано, через індивідуальні замовлення в зарубіжних інтернет-магазинах. З урахуванням цієї обставини можна припустити, що реальне значення показника цінового диспаритету між цінами імпорту та експорту може бути більшим.

Косметичні креми становлять 13,4 % від вартості українського середньорічного експорту та 19,8 % – імпорту за зазначений період. Провідна країна експорту у 2015 р. – РФ, імпорту – Франція. Динаміка показника є дещо іншою від парфумерії, на час девальвації продукція експорту є дорожчою за імпорт, хоча ці коливання є менш вираженими (рис. 2.7). Експортується та імпортується для внутрішнього споживання продукція однієї цінової категорії. Щодо цього виду продукції є актуальним наведене вище зауваження стосовно децентралізованого імпорту.

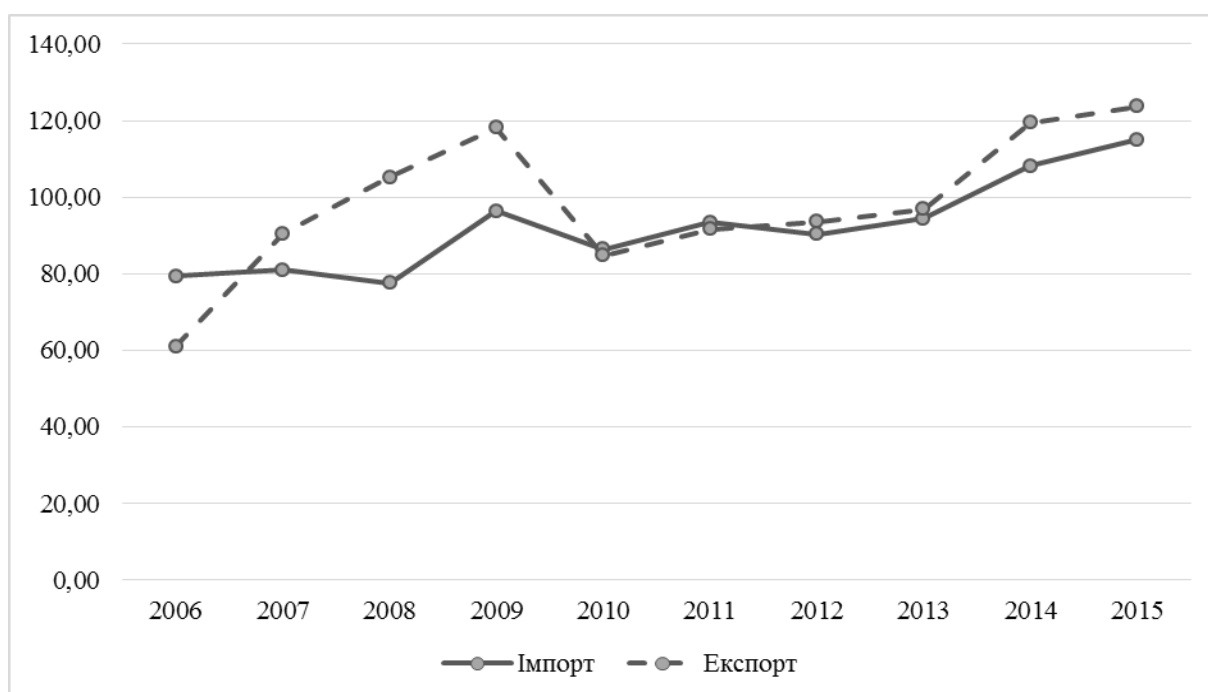


Рисунок 2.7 – Середня ціна експорту та імпорту одного кілограма продукції ТН ВЕД 3304990000 («Косметичні препарати... інші» (креми)), грн = 2010 [розраховано за даними додатка F]



Фарби для волосся становлять 15,6 % від вартості середнього обсягу експорту за зазначений період, та 10,4 % – експорту; провідна країна експорту цього виду продукції у 2015 р. – РФ, імпорту – також РФ. Українська продукція, що експортується, є систематично більш дорогою за імпортовану; в середньому на 18,6 % (рис. 2.8).

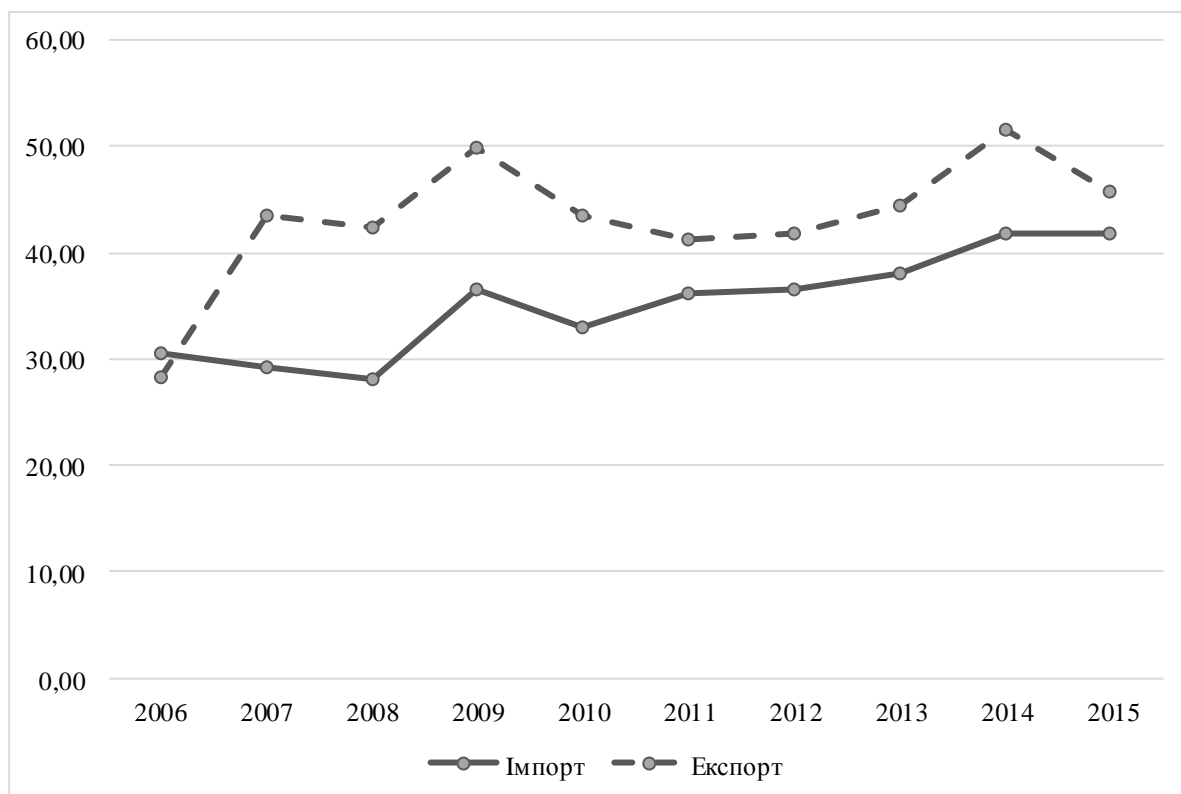


Рисунок 2.8 – Середня ціна експорту та імпорту одного кілограма продукції ТН ВЕД 3305900000 («Засоби догляду за волоссям... інші» (фарби)), грн = 2010 [розраховано за даними додатка F]

Туалетні мила є найбільшою складовою українського експорту парфумерно-косметичної продукції, становлячи 18,0 % від його середньорічного вартісного обсягу. Імпорт цього виду парфумерно-косметичної продукції становить лише 3 % від загального середньорічного обсягу. Провідною країною національного експорту у 2015 р. була РФ, імпорту – Туреччина. Експортується та імпортується продукція однієї цінової категорії, без виражених коливань показника (рис. 2.9).

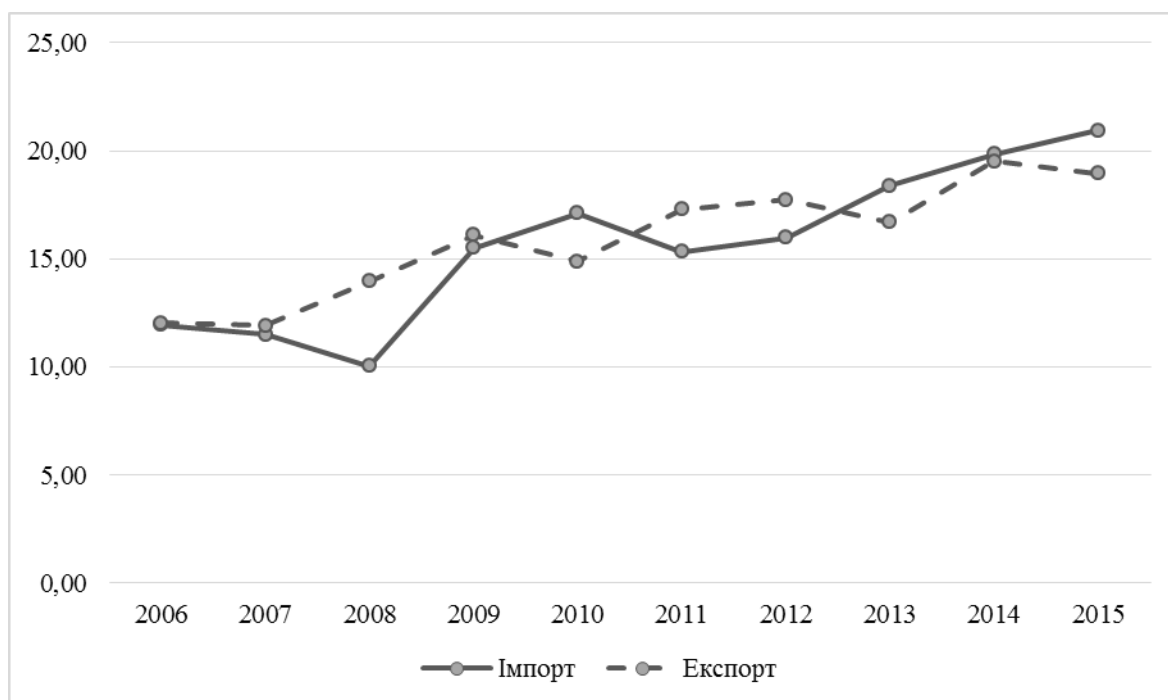


Рисунок 2.9 – Середня ціна експорту та імпорту одного кілограму продукції ТН ВЕД 3401110000 («Мило... для гігієнічних цілей»), грн = 2010 [розраховано за даними додатка F]

Загальні вартісні обсяги експорту та імпорту парфумерно-косметичної продукції в Україну співвідносяться так, як це показано на графіку рисунка 2.10. Тенденцією є випереджальне зростання обсягів експорту парфумерно-косметичної продукції над імпортом.

Такими, що заслуговують на увагу, є результати наукового дослідницького проекту, який здійснювався групою науковців Інституту комплексних стратегічних досліджень (м. Москва) під керівництвом Є. В. Погребняка. Аналізували економічну поведінку російських промислових компаній в умовах зміцнення (ревальвації) російського рубля, який теж є «слабкою» валютою. У цілому було відзначено «розходження між офіційними оцінками ефектів від зміцнення рубля і реальною ситуацією на рівні підприємств» [147, с. 2]. Дослідники виходили з надто спрощеної моделі ринкового реагування підприємств, що зводилася до конкуренції з імпортованою продукцією аналогічного профілю (тобто такою, що є аналогом виробів, які випускаються самими

підприємствами) на внутрішньому ринку. Посилення зовнішньої конкуренції негативним чином відбивалося на обсягах продажів, рентабельності, рівні відпускних цін.

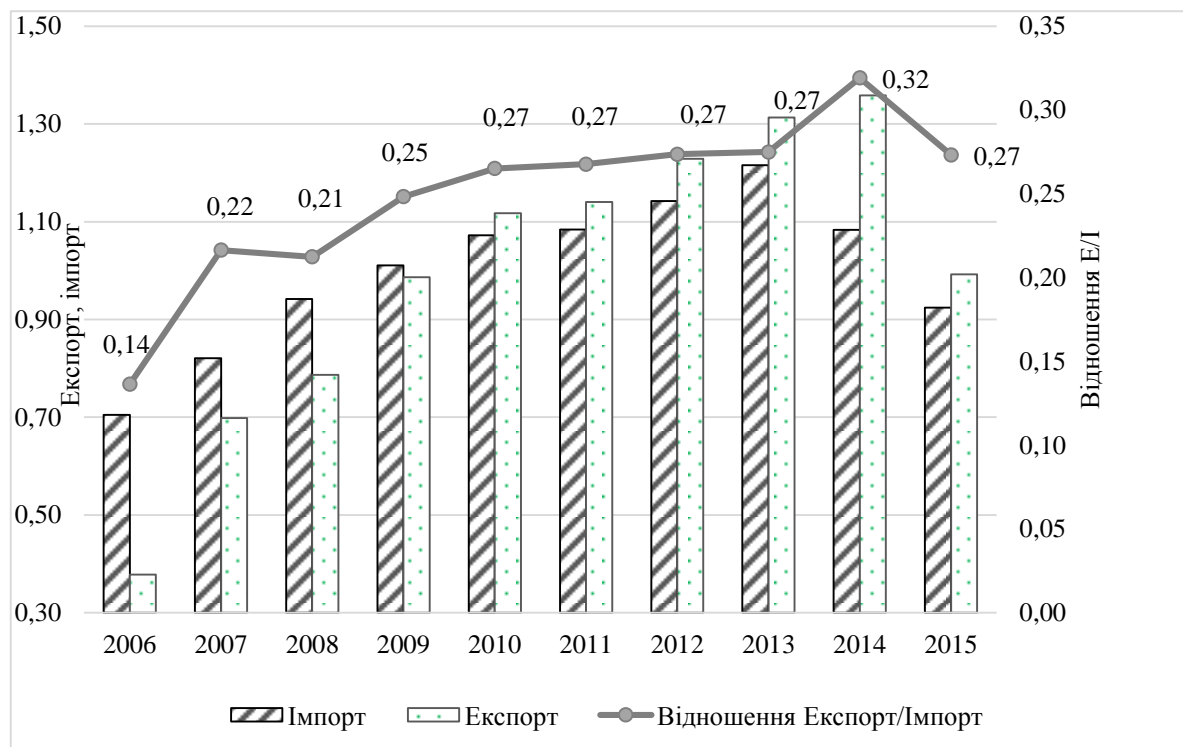


Рисунок 2.10 – Вартісні обсяги експорту та імпорту парфумерно-косметичної продукції (значення експорту та імпорту нормовані щодо середнього значення за 2006–2015 рр., грн = 2010, відношення обсягів експорту до імпорту за відповідні роки)  
[розраховано за даними додатка Е]

Серед похідних ефектів зазначаються лише здешевлення імпортованих комплектувальних, яке, за інформацією дослідження, не відбувалося, та здешевлення валютних кредитів. Ці ефекти залишалися для підприємств лише «потенційними» можливостями. Реагування підприємств характеризувалося як «пасивна адаптація» до посилення внутрішньої конкуренції і зводилося до підвищення якості та скорочення витрат. Основним напрямом останнього визначалося скорочення витрат на працю (заробітних плат) [147, с. 98–99].

Називаючи модель цього дослідження надто спрощеною, ми хочемо звернути увагу на такі обставини. Наведений аналіз здійснюється в короткій часовій перспективі, коли поведінка підприємства дійсно може бути зведена до схеми «пасивної адаптації», тоді як у більш тривалій перспективі названі зміни ринкового середовища, швидше за все, потребуватимуть корекції стратегії розвитку підприємства. Поза моделлю дослідження залишилися більш складні форми експортно-імпортової діяльності підприємств, наведені в схемах.

Урахування впливу курсового фактора здійснення експортно-імпортової діяльності «за інших рівних умов» є спрощеною схемою, що потребує внесення додаткових позицій, а саме:

А. Використання розрахунків у валюті-посереднику. Різностямовані тенденції щодо зміни реальної внутрішньої вартості валюти-посередника в країнах, що торгують, приводитимуть до збільшення (зменшення) обсягу виручки.

Б. Рівень цін на продукцію. Середньо- та довгострокові тенденції щодо зміни реальної внутрішньої вартості валют можуть опосередковано впливати на рівень балансу попиту та пропозиції вироблюваної продукції, а також на вартість факторів виробництва.

Поєднаний вплив цих позицій відбивається на змінах рівня рентабельності продукції, обсягах продажів, її собівартості. У дослідженнях щодо аналізу впливу обмінного курсу гривні відзначається різностямований вплив його тенденції на експорт різних товарних груп української промисловості [184, с. 132–133]. На практиці вплив від зміни курсів може створювати більш складні, зокрема зворотні, причинно-наслідкові залежності (рис. 1.8, с. 86).

Для дослідження впливу факторів на динаміку виробництва провідних видів експорту парфумерно-косметичної продукції України були побудовані регресійні моделі (додаток Н). Цільовою змінною є фізичні обсяги виробництва відповідного виду парфумерно-косметичної

продукції в Україні.

Як фактори враховували:

а) обсяги експорту та імпорту відповідного виду парфумерно-косметичної продукції у фізичній та вартісній формах – змінні ЕІД;

б) рівень середньої заробітної плати в Україні – змінна виробничих витрат;

в) реальні внутрішні вартості валют експорту (імпорту) – змінні макроекономічних умов ЕІД;

г) вартість витрат, пов'язаних із легалізацією експорту стандартного контейнера товару – змінні регулятивних умов ЕІД (як зауважувалося, ряди індикаторів щодо регулятивних умов ЕІД підприємств України є сильно корельованими, отже, може бути взято будь-який із них).

Ряди змінних за десятирічний період 2006–2015 рр. відбивають вплив українського ділового циклу. Для досягнення порівнянності результатів дані нормували щодо середнього значення за рядом, таким чином, одержані результати точно відображали динаміку показників.

Аналіз даних моделі 1 «Парфуми і туалетні води» свідчить про сильну пов'язаність динаміки вітчизняного виробництва цього виду парфумерно-косметичної продукції та його імпорту, рівня заробітних плат у промисловості, реальної внутрішньої вартості російського рубля та регулятивних умов ЕІД. Отримано регресійну модель із дуже гарними показниками якості як щодо показника нормованого  $R^2$ , так і стосовно критеріїв значущості як моделі, так і всіх регресійних коефіцієнтів. Змінна вартісних обсягів імпорту за значенням показника VIF (variance inflation factor) може розглядатися як надлишкова. Аналіз залишків може свідчити про ознаки нелінійності змінних, що сильно корелюють (RUB, CE). Зростання реальної вартості російського рубля та імпорту парфумів позитивно пов'язані зі зростанням внутрішнього виробництва, зростання заробітних плат і регулятивних витрат пов'язані негативно. Курсова динаміка справляє особливо сильний вплив на цільову змінну.

За моделлю 2 «Косметичні креми» побудувати регресійне рівняння із задовільними показниками якості не виявилось можливим. Значення нормованого  $R^2$  у даному випадку є 0,595 за досить високої значущості  $p < 0,07$ . Коефіцієнти рівняння не є статично значущими. Необхідно відзначити негативну залежність щодо євро і не настільки значну негативну залежність між рівнем середніх заробітних плат та цільовою змінною. Валютні коливання і в цьому разі є фактором, вплив якого є найбільш сильним. Значення експорту в національному виробництві цього виду ПКП із часом підвищується.

Модель 3 «Фарби для волосся» має гарні показники якості – значення нормованого  $R^2 \approx 0,994$ ,  $p$ -значення менше за  $2 \cdot 10^{-5}$ . Усі коефіцієнти теж є статистично значущими; аналіз залишків теж свідчить про досить гарні показники рівняння. З показників зовнішньої торгівлі цим видом парфумерно-косметичної продукції, що найбільш корелює, є ряд щодо вартості його імпорту; за показником VIF ця змінна може розглядатися як надлишкова, але її виключення погіршує якість моделі. Провідними є валютний і регулятивний фактори. Обсяги випуску даного виду парфумерно-косметичної продукції негативно пов'язані з курсом рубля.

Модель 4 «Туалетне мило» дозволяє побудувати регресійне рівняння з гарними показниками якості – нормований  $R^2 \approx 0,912$ ,  $p$ -значущість менша за 0,027; усі коефіцієнти є задовільними щодо рівнів значущості й не є надлишковими. Аналіз залишків засвідчує можливі ознаки нелінійності в залежностях. Фізичні обсяги експорту мають виражений позитивний зв'язок з обсягами виробництва цього виду парфумерно-косметичної продукції. Вплив інших факторів є негативним.

Отже, результати аналізу свідчать про порівняно сильний вплив валютного чинника на динаміку виробництва парфумерно-косметичної продукції в Україні. Переважною валютою був російський рубль; впливи обсягів зовнішньої торгівлі є вторинними щодо валютного чинника.

Обсяги національного виробництва негативно пов'язані з рівнем середньої заробітної плати в промисловості, що може трактуватися подвійно – через підвищення виробничих витрат і зростання внутрішнього попиту.

## **2.2. Аналіз експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств**

Дослідження експортно-імпоротної діяльності парфумерно-косметичних проблем потребує визначення національного виробника парфумерно-косметичної продукції як об'єкта аналізу.

Для розкриття конкретного змісту сучасних моделей експортно-імпорتنних відносин доцільним є додати уточнення до поняття «національний товаровиробник». Змістовний аналіз літератури показує, що це поняття є широко використовуваним у публікаціях вітчизняних дослідників, але щонайчастіше як інтуїтивно зрозуміле без окреслення змісту. Наприклад, через протиставлення підприємства, яке виробляє продукцію в Україні, «чистим» імпортерам даного виду продукції [129, с. 8–9; 191, с. 44; 192, с. 119].

Визначення поняття «національний товаровиробник» наявне у вітчизняному законодавстві. У прийнятому в 1999 р. Законі України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» поняття національного виробника окреслено як «сукупність виробників подібного товару або тих із них, сукупне виробництво яких становить основну частину всього обсягу виробництва в Україні цього товару» (ст. 1) [50]. Це ж визначення містить Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» [51, ст. 1, п. 14], де його зміст розширюється у ст. 14 та 15 цього законодавчого акта. Ст. 14, п. 1, із національних виробників відкидаються ті, які «пов'язані з експортерами чи імпортерами або одночасно є імпортерами товару». І, далі, п. 2 «Виробники вважаються пов'язаними з експортерами або імпортерами за наявності однієї (або кількох) з таких умов:

- 1) один із них безпосередньо або опосередковано контролює іншого;
- 2) обидва безпосередньо або опосередковано контролюються третім;
- 3) разом вони безпосередньо або опосередковано контролюють третього, що впливає на дії (бездіяльність) такого виробника таким чином, що ці дії (бездіяльність) відрізняються від дій інших виробників, які не пов'язані з експортерами, імпортерами та виробниками, зазначеними в пунктах 1 і 2 цієї частини.

Виробник (експортер, імпортер) контролює іншого суб'єкта, якщо він може юридично або фактично здійснювати вплив на нього або здійснювати управління ним».

Положення зазначених законів містять дуже вузьке трактування поняття «національний товаровиробник». Фактично, підприємство може вважатися таким, якщо воно не лише не здійснює експорту або імпорту своєї продукції, працюючи виключно на внутрішньому ринку, а й не пов'язане з іншими такими підприємствами структурою власності. В умовах відкритої глобалізованої економіки ці вимоги надто звужують коло підприємств, що можуть вважатися «вітчизняними».

Розвиток експортно-імпортних відносин, інтеграція виробництв у відкритій економіці, наявність інтегрованих структур бізнесу створюють труднощі щодо розмежування національних і ненаціональних товаровиробників у разі національних філій транснаціональних корпорацій, які здійснюють виробничу діяльність; підприємств з іноземними інвестиціями; спільних підприємств. Зовнішня присутність на українському ринку реалізується в декількох формах, провідними з яких є імпорт готової продукції, пряма присутність на внутрішньому ринку іноземних виробників та їх дистриб'юторів, контрактне виробництво косметики неукраїнських торговельних марок. Схеми продажів, що базуються на імпорті парфумерно-косметичної продукції в Україну та її роздрібній реалізації українськими підприємствами-рітейлерами, переважно використовуються російськими та білоруськими парфумерними



й косметичними брендами («Невська косметика», «Концерн Каліна», «Вітекс», «Belita», «RELOUIS», «LUXVISAGE», «Markell» та ін.).

Формальною ознакою тут може бути юридична афіліація головного офісу компанії. Вважаємо, що брати до уваги необхідно також наявність у складі фірми підрозділів, здатних здійснювати самостійне розроблення кінцевого продукту, який виробляється, а також окремих торгових марок. Це обумовлює життєздатність фірми і можливість продовження функціонування в разі її відчуження як самостійної господарської структури. Це можна визначити як критерій структурної самодостатності.

Отже, національним товаровиробником пропонується вважати підприємство, яке є юридичною особою, має фінансову та господарську самостійність і здатне здійснювати самостійне виробництво продукції під власною торговою маркою (або рівноцінне контрактне виробництво). Ознакою національного товаровиробника є здатність підприємства продовжувати повноцінну господарську діяльність у межах певної національної юрисдикції в разі зміни власника.

За винятком філій парфумерно-косметичних ТНК в Україні (ТОВ «L'Oréal-Україна», ТОВ «ДП «Ейвон Косметікс Юкрейн», ТОВ «Ів Роше Україна»), кількість парфумерно-косметичних підприємств, які здійснюють масове виробництво парфумерно-косметичної продукції становить 18 підприємств (додаток G). Щодо виробників парфумерно-косметичної продукції, ми використовуємо такі критерії:

- операційний оборот за 1 рік більше ніж 10 млн грн.;
- кількість зайнятих більше ніж 30 осіб;
- наявність власних торгових марок.

Розподіл підприємств за масштабом діяльності свідчить про достатньо сильні відмінності між ними. Відносний розмах розподілу за зазначеними показниками становить відповідно 20, 9, 10 і 5 разів. Установлено, що деякі підприємства діють у складі інтегрованих бізнес-об'єднань («Ельфа», «ЕФЕКТ», «Біокон», «Пірана»), до яких можуть

входити й підприємства, що мають інші парфумерно-косметичні виробництва. Ієрархічна кластеризація цих підприємств, за даними масштабу діяльності (операційний оборот, прибуток, основні засоби, кількість зайнятих), дозволяє поділити їх на чотири групи: 1–3, 4–7, 8–13, 14–18 (рис. 2.11).

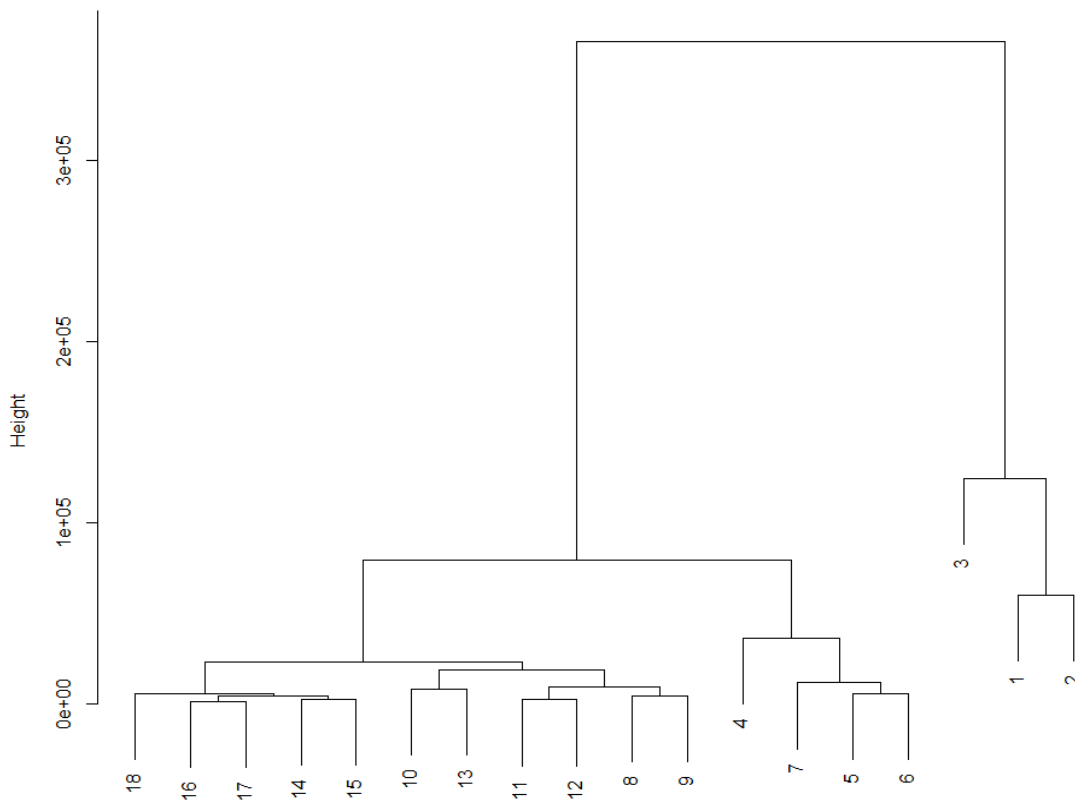


Рисунок 2.11 – Ієрархічна кластеризація підприємств – національних виробників парфумерно-косметичної продукції за масштабом діяльності (евклідові дистанції, цифрові позначення – номери підприємств за таблицею джерела) [розроблено автором за даними додатка К]

Це, у свою чергу, дозволяє створити репрезентативну кластерну вибірку підприємств для дослідження їх експортно-імпоротної діяльності. Для аналізу обрані ПРИВАТНІ АКЦІОНЕРНІ ТОВАРИСТВА (ПрАТ) підприємства «2» – ПрАТ «МНВО «Біокон» (кластери 1–2), «11» – ПрАТ «Золотоніська парфумерно-косметична фабрика», «13» – ПрАТ «ЕФЕКТ» (кластер 3), «18» – ПрАТ «Фабрика «Комбі» (кластер 4).

*ПрАТ «МНВО «Біокон»* належить до кластера великих національних виробників парфумерно-косметичної продукції із середньорічним обсягом продажів за 2010–2015 рр. 153 млн грн = 2010 та 224 зайнятих. Його було створено у 1991 році у м. Дніпропетровську (Дніпрі) як центр медичних послуг. Згодом при медичному центрі було організовано біофабрику з вирощування п'явок у штучних умовах. Паралельно з медичною практикою проводилися роботи з дослідження впливу біологічно активних комплексів п'явок виду *Hirudo Medicinalis* на організм людини. Наукові співробітники компанії виявили в п'явці речовини, які чинять омолоджувальну дію на шкіру людини. Ці роботи дали поштовх розвитку компанії як підприємства-виробника ексклюзивної косметики для догляду за шкірою. Для розроблення формул першого покоління косметики з екстрактом медичної п'явки підприємство налагодило співпрацю з Інститутом краси м. Бордо (Франція). Перші креми під брендом «Біокон» з'явилися у 1995 році і відразу почали експортуватися на ринки Росії та Франції. Компанією були запатентовані технології, що дозволяють включати до складу косметики біологічно активні екстракти медичної п'явки зі збереженням їх біологічних властивостей. У 1998 році «Біокон» першим на вітчизняному ринку випустив серію сонцезахисної косметики для засмаги. Ця серія стала лідером національного ринку, маючи високі обсяги продажів. На сьогодні компанія є лідером національного ринку засобів із догляду за шкірою та пропонує інноваційні серії косметики, які позиціонуються як такі, що мають унікальні властивості [10].

Компанія також спеціалізується на виробництві косметичних засобів, до складу яких входять натуральні компоненти – рослинні екстракти, ефірні олії, ефективно впливають похідні рослинного походження: колаген, коензими, фітосоми, фруктові кислоти. Їх використання поряд із мінімізацією вмісту консервантів та ароматизаторів у рецептурі виробів, відповідно до інформації, яку надає підприємство, дозволяє позиціонувати вироби як гіпоалергенні. Підприємство виробляє продукцію, що за кодами

КВЕД належить до кодів 20.42.15 (засоби догляду за шкірою), 20.42.16.30 (шампуні), 20.42.19.30 (засоби для миття шкіри) [10]. Підприємство належить до середніх за масштабом діяльності з кількістю працюючих 280 осіб.

**ПрАТ «Золотоніська парфумерно-косметична фабрика» (ПрАТ «ЗПКФ»)**, м. Золотоноша Черкаської обл., є середнім за масштабами діяльності підприємством. Середньорічний обсяг продажів компанії в 2011–2015 рр. становив 30,5 млн грн = 2010 із тенденцією до швидкого зростання; середня кількість працівників на підприємстві за той самий період становить 105 осіб. Фабрика належить до «старих» за віком підприємств галузі, будучи заснованою у 1934 році як завод з екстрагування ефірних олій. Косметичну продукцію підприємство виробляє з 1964 року. На цей час підприємство виробляє лінію класичних одеколонів і парфумів («Тройний», «Шипр», «Русский лес») і нових рецептур (код КВЕД 20.42.11). Також виробляють сучасні косметичні засоби на основі екстрактів лікувальних трав і біологічноактивних речовин – лосьйони-тоніки, шампуні (коди КВЕД 20.42.16.30, 20.42.17.00) [54]. Виробництво ефірних олій є основною продукцією підприємства; у 2013 році реалізація ефірних олій та парфумерно-косметичної продукції співвідносилися у вартісній формі як 94,9 до 5,1 %.

**ПрАТ «ЕФЕКТ»**, м. Харків, також належить до «старих» підприємств, які розпочали свою діяльність до ринкової трансформації. За масштабами діяльності також є середнім із середньорічним обсягом продажів за той самий період 16,7 млн грн = 2010 і кількістю зайнятих 79 осіб. Підприємство було засноване як парфумерно-косметична фабрика в 1934 році. З 1954 року є розробником власних парфумерних композицій та має власне виробництво туб. У 1988 році здійснила ребрендинг на основі марки «ЕФЕКТ», акціонована у 1993 році. Є виробником парфумованих вод, одеколонів та лосьйонів переважно традиційних марок і композицій («Тройний», «Саша», «Тет-а-тет» та ін.), що відповідає кодам

КВЕД 20.42.11 (парфуми та вода туалетна), 20.42.18 (засоби для гігієни ротової порожнини) [141]. Крім того, компанія надає послуги з оренди та обслуговування виробничих площ, насамперед для підприємств, що входять до однойменної промислової групи «ЕФЕКТ» – ТОВ «Фітодоктор» і ТОВ «Тубний завод», надає послуги сертифікованої лабораторії, виробляє та реалізує артезіанську питну воду.

**ПрАТ «Фабрика «Комбі»** заснована як виробниче підприємство у 1992 році, виробничі потужності знаходяться у с. Пірнове, Вишгородського р-ну Київської обл. Підприємство має середньорічні обсяги продажів 12,7 млн грн = 2010 та кількість штату 41 особу. Спеціалізується на виробництві косметичних засобів, які належать до кодів КВЕД 20.42.16 (фарби, лаки для волосся), 20.42.19.30 (рідке мило для туалетних цілей) та ін., та є власником торговельних марок «Елітан», «Нотатон», «Блонд Вікторія», «Преміум Блонд», «Jee косметика», «L'Style», «Free'Style», «L'Color», «Єва» (косметика для волосся); «Regular», «Преміум», «Лінія почуттів», «Jee косметика» (косметика для тіла); «Перлина», «Лісова», «Корал», «Аквалайн», «Аляска», «Еліксир», «М'ятна», «Сніжинка» (зубні паста, щітки) [70]. За масштабом діяльності є середнім підприємством із персоналом 73 особи.

Отже, підприємство ПрАТ «МНВО «Біокон» істотно вирізняється високою ефективністю використання праці та основного капіталу, маючи високі показники продуктивності праці та фондівіддачі (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Показники ефективності діяльності парфумерно-косметичних підприємств [розраховано автором за даними додатка М]

Підприємство	Продуктивність праці, грн = 2010		Фондовіддача, грн = 2010		Рентабельність активів (ROA), %	
	2006-2010	2011-2015	2006-2010	2011-2015	2006-2010	2011-2015
ПрАТ «МНВО «Біокон»	714	680	14,81	86,94	4,50	6,58
ПрАТ «ЗПКФ»	184	291	4,12	7,01	15,38	24,01

## Продовження таблиці 2.1

Підприємство	Продуктивність праці, грн = 2010		Фондовіддача, грн = 2010		Рентабельність активів (ROA), %	
	2006-2010	2011-2015	2006-2010	2011-2015	2006-2010	2011-2015
ПрАТ «ЕФЕКТ»	228	211	2,42	1,71	0,66	1,73
ПрАТ «Фабрика «Комбі»	214	315	4,44	4,10	1,49	0,00

На основі наявних даних можна припустити, що підприємства реалізують різні стратегії розвитку. ПрАТ «МНВО «Біокон» розширює масштаби діяльності, збільшивши кількість персоналу у 2009–2013 рр.<sup>1)</sup> із 172 до 270 осіб та валовий дохід – із 96,9 до 194,1 млн грн = 2010 (зростання вдвічі) при використанні кредитного важеля та зменшенні капіталомісткості – вартість основного капіталу за зазначений період зменшилася в 3,9 раза, із 6,5 до 1,6 млн грн = 2010. За вартістю основних фондів ПрАТ «МНВО «Біокон» є подібним до підприємств 4-го кластера.

ПрАТ «ЗПКФ» також здійснює агресивну стратегію. При порівнянній вартості основного капіталу, помірному збільшенні персоналу та помірному використанні кредитного важеля ця компанія у 2011–2015 рр. у 2,3 раза збільшила валовий дохід, забезпечуючи високу рентабельність.

ПрАТ «ЕФЕКТ» демонструє помірні показники ефективності за незначного використання кредитного важеля. З 2009 року підприємство не має довгострокових зобов'язань. Фінансові показники діяльності (вартість активів, валовий дохід, прибуток) є стабільними з помірною тенденцією до зниження. Кількість персоналу залишається стабільною. «Консервативна» стратегія підприємства може пояснюватися його роллю в складі інтегрованої бізнес-групи, де підприємствами-лідерами є

<sup>1)</sup> До 2015 року виробництва компанії діяли у м. Донецьку і були переміщені; зниження показників у 2014–2015 рр. пов'язане з позаекономічними обставинами.

ТОВ «Фітодоктор» (інноваційна косметична продукція) та ТОВ «Тубний завод» (капіталомістка високотехнологічна продукція).

ПрАТ «Фабрика «Комбі» упродовж 2011–2015 рр. має показники діяльності, що коливаються. У 2013 році вартість основних фондів та кількість персоналу були збільшені. Проте до 2015 року вартість основного капіталу і кількість зайнятих були зменшені. Підприємство не має довгострокових зобов'язань, але має короткострокову заборгованість, що стабільно зростає, та нульові рентабельність активів і прибутковість.

Для аналізу експортно-імпортової діяльності підприємств за даними Державної фіскальної служби України, ми сформували базу даних «Експортно-імпортні операції підприємств» (БД ЕІОП), яка вміщує відомості про здійснювані ними операції з прямого експорту та імпорту партій товарів за 01.01.2005–30.12.2016 рр. (Додаток N). База складається з 8 478 записів, які містять інформацію про вид операції (експорт або імпорт), дату митного дозволу, вагу нетто товару, його вартість у валюті угоди, умови INCOTERMS-2010 (дані щодо умов INCOTERMS доступні із 2014 р.), опис товару.

До записів були внесені додаткові поля даних:

1. «Вартість угоди у грн = 2010», яке містить вартість угоди у масштабі цін, приведеному до єдиної бази, і яка розраховується за формулою:

$$CC = VC \times E \times k2010 \quad (2.1)$$

де  $CC$  – вартість товару, приведена до єдиної бази гривні із споживчою вартістю на 2010 р.;  $VC$  – фактурна вартість товару у валюті угоди;  $E$  – курс НБУ валюти угоди до гривні на дату митного дозволу;  $k2010$  – коефіцієнт приведення (табл. 1 додатка В).

2. «Тип експортної угоди» – профільний або непрофільний експорт. За розглядом поля «опис товару» було встановлено, що підприємства здійснюють окремі угоди з реекспорту продукції не власного виробництва. Поле дозволяє виділяти такі угоди і розглядати окремо.

3. «Тип імпортової угоди» (сировинний або інвестиційний) – операції з імпорту промислового обладнання та його складових також одержували позначення, що дозволяє розглядати їх окремо.

Порівнюючи дані з обсягів експорту та імпорту підприємств за п'ятиріччя 2006–2010 та 2011–2015 рр., ми можемо стверджувати про нерівномірне зростання обсягів експортно-імпортової діяльності підприємств (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Експортні операції підприємств [БД ЕІОП]

Назва підприємства	Кількість угод	Вартість угод, тис. грн = 2010
2006–2010 рр.		
ПрАТ «МНВО «Біокон»	710	80 086
ПрАТ «ЗПКФ»	232	5 623
ПрАТ «ЕФЕКТ»	272	19 564
ПрАТ «Фабрика «Комбі»	724	26 050
Разом	1 938	131 324
2011–2015 рр.		
ПрАТ «МНВО «Біокон»	1 206	120 566
ПрАТ «ЗПКФ»	457	7 036
ПрАТ «ЕФЕКТ»	255	6 082
ПрАТ «Фабрика «Комбі»	418	19 301
Разом	2 336	152 985

Так, найбільшу динаміку показали ПрАТ «МНВО «Біокон» та ПрАТ «ЗПКФ». У першому випадку кількість угод та обсяг продажів зростали майже пропорційно – у 1,7 та 1,51 раза відповідно. У другому випадку зростання кількості угод у 1,97 раза супроводжувалося зростанням реального обсягу продажів у 1,25 раза, що може свідчити про більший обсяг накладних та трансакційних витрат, що на них припадають,



аніж у випадку ПрАТ «МНВО «Біокон». Дзеркальною є ситуація для ПрАТ «Фабрика «Комбі» та ПрАТ «ЕФЕКТ». ПрАТ «Фабрика «Комбі» демонструвало пропорційне зниження кількості угод та обсягів продажів, ПрАТ «ЕФЕКТ» – зменшення обсягу продажів у значно більшій пропорції аніж кількості угод (на 6 та на 69 % відповідно), що повинне пов'язуватися зі здійсненою реструктуризацією підприємства.

Зниження обсягів ЕІД підприємства ПрАТ «ЕФЕКТ» ми пов'язуємо із його взаємодією із іншими підприємствами інтегрованої бізнес-групи. Зростання є динамічним. Незважаючи на вплив економічної кризи 2009 р. та 2014–2015 рр., загальний обсяг експорту збільшився на 16,5 %, імпорту – на 118,5 %. Обсяги імпорту промислового обладнання залишилися стабільними, зростання відбувалося за рахунок збільшення постачання імпортованих сировини і матеріалів (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Імпортні операції підприємств [БД ЕІОП]

Назва підприємства	Інвестиційний імпорт		Сировина і матеріали		Весь імпорт	
	кількість угод	вартість угод, тис. грн = 2010	кількість угод	вартість угод, тис. грн = 2010	кількість угод	вартість угод, тис. грн = 2010
1	2	3	4	5	6	7
2006-2010 рр.						
ПрАТ «МНВО «Біокон»	7	2 777	457	63 535	464	66 312
ПрАТ «ЗПКФ»	9	257	547	27 925	556	28 182
ПрАТ «ЕФЕКТ»	11	70	30	2 603	41	2 672
ПрАТ «Фабрика «Комбі»	1	168	4	664	5	832
Разом	28	3 272	1 038	94 726	1 066	97 998
2011-2015 рр.						
ПрАТ «МНВО «Біокон»	4	480	737	113 648	741	114 128
ПрАТ «ЗПКФ»	2	25	1 079	82 595	1 081	82 620

Назва підприємства	Інвестиційний імпорт		Сировина і матеріали		Весь імпорт	
	кількість угод	вартість угод, тис. грн = 2010	кількість угод	вартість угод, тис. грн = 2010	кількість угод	вартість угод, тис. грн = 2010
1	2	3	4	5	6	7
ПрАТ «ЕФЕКТ»	2	188	5	483	7	671
ПрАТ «Фабрика «Комбі»	38	2 638	122	14 120	160	16 759
Разом	46	3 332	1 943	210 846	1 989	214 177

За п'ятиліття 2006–2010 рр., пов'язане з ревальваційною передкризовою динамікою розвитку, обсяги інвестиційного імпорту для ПрАТ «МНВО «Біокон» та ПрАТ «ЗПКФ» були більшими на 87 та 90 % відповідно. Проте вартість імпортованих сировини і матеріалів була меншою; за п'ятиліття 2011–2015 рр., пов'язаному із посткризовою динамікою, їх обсяги зростають у 1,79 раза для ПрАТ «МНВО «Біокон» та у 2,96 раза – для ПрАТ «ЗПКФ». Для ПрАТ «Фабрика «Комбі» зростання обсягів імпорту у 2011–2015 рр. відбувається і щодо інвестиційного імпорту, і щодо імпорту сировини та матеріалів, і воно є значним – у 15,7 та у 21,27 раза відповідно. Аналіз БД ЕІОП дозволяє оцінити експортну та імпортну квоти досліджуваних підприємств за прямим експортом та імпортом (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Залученість парфумерно-косметичних підприємств до експортно-імпортної діяльності, % [розраховано автором]

Період	Експортна квота	Імпортна квота	Зовнішньоторго-вельна квота
1	2	3	4
ПрАТ «МНВО «Біокон»			
2006–2010 рр.	19,8	12,7	32,6
2011–2015 рр.	15,8	15,0	30,8
ПрАТ «ЗПКФ»			

Період	Експортна квота	Імпортна квота	Зовнішньоторго- вельна квота
1	2	3	4
2006–2010 рр.	8,3	29,9	38,3
2011–2015 рр.	4,6	54,2	58,8
ПрАТ «ЕФЕКТ»			
2006–2010 рр.	13,0	1,8	14,8
2011–2015 рр.	7,3	0,8	8,1
ПрАТ «Фабрика «Комбі»			
2006–2010 рр.	31,9	1,0	32,9
2011–2015 рр.	30,2	26,2	56,4

Показники розраховані за такими формулами:

1. Експортна квота за період

$$EK = \frac{\sum_{k=1}^n EO}{\sum_{k=1}^n BD} \times 100\% . \quad (2.2)$$

2. Імпортна квота за період

$$IK = \frac{\sum_{k=1}^n IO}{\sum_{k=1}^n BD} \times 100\% . \quad (2.3)$$

3. Зовнішньоторговельна квота за період

$$ЗТК = \frac{\sum_{k=1}^n EO + \sum_{k=1}^n IO}{\sum_{k=1}^n BD} \times 100\% , \quad (2.4)$$

де  $k$  – початковий рік розглядуваного періоду;  $n$  – останній рік розглядуваного періоду;  $EO$  – вартість експортної операції підприємства, грн = 2010;  $IO$  – вартість імпортової операції підприємства, грн = 2010;  $BD$  – валовий дохід підприємства, грн = 2010.

Отже, зростають не лише кількісні, а й відносні показники залучення до ЕІД. У 2011–2015 рр. порівняно із 2006–2010 рр. ПрАТ «ЗПКФ» і ПрАТ «Фабрика «Комбі» істотно збільшили ступінь залучення у ЕІД, показник їх ЗТК перевищує 55 %. Ступінь прямого залучення до ЕІД ПрАТ «ЕФЕКТ» знизився до 8,1 %. Підприємства демонструють різні моделі залучення до ЕІД. Операції ПрАТ «ЕФЕКТ» пов'язані в основному із закупівлями імпортованого обладнання. ПрАТ «МНВО «Біокон» та ПрАТ «Фабрика «Комбі» мають рівноважні експортні та імпорти вектори спрямованості власної ЕІД, а ПрАТ «ЗПКФ» демонструє агресивну імпортоорієнтовану стратегію.

Для підприємств, які провадять систематичну експортну діяльність, розподіл експортних операцій за вартістю постачуваної партії має сильну лівобічну асиметрію (додаток Q). Сімдесят п'ять відсотків операцій становлять менше ніж 10–20 % від сумарної вартості поставлених товарів. Для ПрАТ «Фабрика «Комбі» на 75 % (543) операцій 1–3-м квантилями припадало лише 6,55 % (1,706 млн грн = 2010 р.) від загальної вартості поставок у 2006–2010 рр. та відповідно на 7,94 % (313) операцій (1,532 млн грн = 2010 р.) від загальної вартості поставок у 2011–2015 рр. Лівобічна асиметрія розподілів імпорتنних операцій із закупівлі сировини та матеріалів є менш вираженою. Для підприємств, які провадять систематичну імпорتنу діяльність, на 4-й квантиль припадає 60–80 % вартості здійснених операцій. Низький ступінь концентрації ЕІД ставить питання про можливо високі накладні та трансакційні витрати підприємств.

В експортних операціях якнайчастіше використовують умови СРТ та FCA (додаток R). Умови СРТ переважно використовуються під час постачання до РФ. Так, ПрАТ «ЗПКФ» чітко диференціює умови контрактів, використовуючи СРТ для адресатів РФ, FCA – до Білорусі, контрагентів із інших країн підприємство не має.

Щодо операцій з імпорту, ПрАТ «ЗПКФ» систематично використовує умови СРТ для постачань із Німеччини. В інших підприємств переважними є умови FCA (ПрАТ «МНВО «Біокон» – Польща), та FOB (ПрАТ «МНВО «Біокон», ПрАТ «Фабрика «Комбі» – КНР). Отже, ризики та витрати, пов'язані із поставкою, переважно несе отримувач продукції. Підприємство може також брати на себе сплату транспортних витрат. Щодо отримання продукції, підприємства несуть витрати з постачання; це відбувається практично завжди з моменту доставлення товару на митну територію України.

Аналогічно, за використовуваними валютами експортні та імпортні операції мають такі розподіли (додаток S). У 2006–2010 рр. усі підприємства здійснювали й експортні, й імпортні угоди у доларах США. Найбільшу кількість експортних угод було здійснено ПрАТ «Фабрика «Комбі» – 1044; найбільшу вартість мали угоди ПрАТ «МНВО «Біокон» на суму 93,6 млн грн = 2010 р. (за реальною внутрішньою вартістю валют на момент здійснення експортної операції). За регіонами світу експортні угоди розподілялися нерівномірно, відображаючи експортну стратегію підприємств. Переважний обсяг продукції (94,9 %) ПрАТ «МНВО «Біокон» постачав до країн Митного союзу. Аналогічно, цілком орієнтованим на постачання до країн Митного союзу та регіону Закавказзя, Центральної Азії і Молдови було ПрАТ «Фабрика «Комбі». ПрАТ «ЗПКФ» мало збалансовану географічну орієнтацію поставок, рівномірно розподілену між країнами Митного союзу та Західної Європи. Найбільш диверсифікованими географічно були поставки ПрАТ «ЕФЕКТ».

У 2011–2015 рр. ситуація зазнає змін. Підприємства здійснюють угоди як у доларах США, так і в євро та гривнях. Так, для ПрАТ «МНВО «Біокон» питома вага угод розподіляється як 55,4 % EUR, 0,7 % UAH, 43,8 % USD із переважанням, в абсолютних величинах, поставок до країн Митного союзу (97,2 %). Розширення експортних поставок ПрАТ «ЗПКФ» також припадає на країни Митного союзу (98,9 %). При цьому питома вага

розрахунків за валютами розподіляється як 49,3 % у EUR, 9,8 % – у UAH, 40,8 % – у USD. Рівномірно диверсифіковану географію поставок мало лише ПрАТ «ЕФЕКТ».

Найбільшими імпортерами були ПрАТ «МНВО «Біокон» та ПрАТ «ЗПКФ». У географії імпортерних операцій із закупівлі сировини та матеріалів за обсягом виділяють регіони Східної Азії, переважно КНР (ПрАТ «Фабрика «Комбі», ПрАТ «МНВО «Біокон») та Західної Європи і Східної Європи (ПрАТ «МНВО «Біокон», ПрАТ «ЗПКФ», ПрАТ «Фабрика «Комбі»). У 2011–2015 рр. порівняно із 2006–2010 рр. обсяги імпортерних операцій у порівняних вартісних величинах зростають більш відчутно, ніж експортерні операції, у середньому більше від половини їх обсягу здійснюється в євро. За географією імпортерні операції підприємств є більш диверсифікованими, щодо переважання одного регіону, можна стверджувати лише на прикладі ПрАТ «ЗПКФ», де 96,3 % їх обсягу у 2011–2015 рр. припадало на регіон Західної Європи, в основному ФРН.

У розрізі показника вартості одного кілограма експортованої продукції були виявлені істотні відмінності, пов'язані з регіонами, до яких здійснюються поставки продукції (додаток W). Так, щодо ПрАТ «МНВО «Біокон», у 2011–2015 рр. вартість одного кілограма експортованої продукції до країн регіону Близького Сходу була у 2,02 раза вищою за ту, що поставлялася до країн Митного Союзу; до країн Північної Америки відповідно у 1,31 разів вищою, до країн Східної Європи – у 1,13 раза вищою. У ПрАТ «ЗПКФ» різниця рівнів цін продукції, яку експортували до країн Митного союзу і Сходу Європи, становила 1,95 раза. Від'ємною різниця цін поставок між регіонами Митного союзу та країн інших регіонів була лише у ПрАТ «Фабрика «Комбі»; ціна одного кілограма продукції до країн Сходу Європи та Близького Сходу порівняно із тією, яку поставляли до країн Митного союзу, у цьому разі становила 0,63 грн = 2010 р./кг та 0,83 грн = 2010 р./кг відповідно. Аналіз вартості одного кілограма імпортованих сировини і матеріалів не дозволяє виявити виражених

тенденцій.

### **2.3. Діагностика впливу чинників експортно-імпоротної діяльності на економічну результативність промислових підприємств**

Застосовувані до завдання діагностики експортної та імпоротної діяльності промислової фірми підходи можна розділити на три групи.

*Structure-conduct-performance (SCP)*. До першої групи належать структурно-поведінкові моделі експортної (імпоротної) поведінки фірми. В їх основі є дослідження процесу пристосування фірми до умов зовнішнього середовища, що відбувається через вироблення відповідної стратегії [228]. Відповідно мова йде про пристосування фірми до експортно-імпоротної діяльності та умов зовнішніх ринків. У процесі пристосування менеджмент фірми має справу з групами контрольованих (характеристики фірми, товару) та неконтрольованих (характеристики ринку, галузі) ним факторів [198]; також може виділятися третя група факторів – фактори стратегії. Під останніми розуміють такі, що служать установленню взаємодії між внутрішніми умовами фірми та ринку [263]. В основоположній щодо цього напруму роботі С. Кавусгіла та Ш. Зоу виділяється набір детермінант, які визначають ефективність експортної діяльності підприємства, а також аналізуються її ключові концепти: зовнішня стратегія фірми, зовнішня конкурентоспроможність фірми, залученість менеджменту фірми. Основною одиницею аналізу визначається окремий експортний проект, здійснюваний підприємством [216].

В. Лу і К. Джуліані надали теоретичний підхід до інтегральної оцінки впливу низки факторів на ефективність експортної стратегії фірми [241]. У праці було проаналізовано вплив Інтернету на загальну ефективність експортної діяльності фірми, особливостей, що залежать від фірми, особливостей ринків та експортних маркетингових стратегій. Базу дослідження становили результати анкетування широкого спектра фірм із

різних галузей господарської діяльності. До дослідження були залучені аграрні, електротехнічні, будівельні, виробничі, добувні підприємства та фірми – виробники послуг. Із 315 анкетованих фірм було одержано відповіді від 133, що становило 42 % від відначальної вибірки. Результати анкетування були проаналізовані за методикою множинного регресійного аналізу, де визначалося значення факторів-змінних, які, за первиною гіпотезою, впливали на експортну успішність фірм. Дослідники підтвердили високу ефективність використання інтернет-технологій для підвищення ефективності експортної діяльності досліджуваних підприємств. Інтернет виявився ефективним щодо комунікації з потенційними та наявними контрагентами, маркетингових досліджень, зниження трансакційних витрат, поліпшення іміджу фірм. При цьому внутрішньо фірмова специфіка виявлялася істотно значущою порівняно зі специфікою ринків, яка не виявляла істотного впливу на ефективність експортної діяльності.

***Resource-based view (RBV).*** До другої групи відносять моделі, що ґрунтується на ресурсному підході. За цього підходу увагу зосереджують на ресурсах та можливостях фірми, відповідно до яких здійснюється стратегія, спрямована на досягнення і використання позиційних переваг на зовнішньому ринку [201; 220; 244; 249]. Такими позиційними перевагами можуть бути: цінові переваги; переваги щодо якості продукції; сервісні переваги, зокрема можливості щодо швидкості доставлення продукції або можливостей щодо її післяпродажного обслуговування. Фірма утримує позицію переваги на експортному ринку, якщо її конкуренти не здатні створити аналогічне поєднання ресурсів та можливостей [243].

***Rational exchange theory.*** До третьої групи належать моделі, побудовані на засадах теорії раціонального вибору. Цей дослідницький напрям передбачає розгляд експортної діяльності як двосторонніх відносин, участь у яких беруть: сторона, яка здійснює поставки, та сторона, яка здійснює закупівлі. Внаслідок установа економічних



контактів між постачальником та споживачем продукції утворюються стійкі форми економіко-психологічної взаємодії (зацікавленість та зобов'язаність). Це диктує закріплення того чи іншого рівня взаємної довіри, здійснення відповідних інвестицій та розвиток економічної взаємозалежності підприємств. Типи зв'язків, що ґрунтуються на довірі, та типи взаємної економічної залученості фірм можуть бути класифікованими. Однаково можуть бути виділені, досліджені та формалізовані фактори, які їх визначають – ефективність комунікації, репутація, ринкові компетенції партнерів тощо. Концептуальна модель групування та взаємодії факторів була розроблена К. Стайлсом, П. Паттерсоном та Ф. Ахмедом [255, с. 883]. Дослідники об'єднали в єдиний методологічний підхід декілька висунутих раніше аналітичних розробок щодо експортної стратегії менеджменту фірми – було виділено чинники експортно-імпортової діяльності, на які керівництво фірми могло впливати, та розроблено процедуру їх формалізації у кількісно виражені змінні. Одержана математико-статистична модель тестувала гіпотези щодо впливу міжкультурних особливостей на ринкову поведінку фірми на експортних ринках. Дослідники мали можливість використати відомості бази даних Австралійської комісії з торгівлі, до якої було внесено дані щодо 500 компаній, 275 з яких виявили готовність співпрацювати у цьому проекті.

Базовим поняттям щодо теоретичного осмислення проблеми експортно-імпортової діяльності фірми є поняття її ефективності – *«export/import performance»*. Останній термін не має повністю адекватного аналога в українській мові та може перекладатися і як «продуктивність», «просунутість», «розвиненість», чи навіть «міра корисної дії». Це поняття є об'ємним та вміщує досить широке коло обумовлювальних факторів [231], із принциповим поділом на внутрішні (що можуть контролюватися менеджментом фірми – характеристики фірми, компетенції і стратегії) та зовнішні (які визначені умовами зовнішнього середовища) [263, с. 334].

Т. Мадсен стверджував «тривимірне» розуміння ефективності ЕІД, так звану «SSP-парадигму: «Стратегія → Структура → Ефективність», що описує ефективність експортно-імпоротної діяльності фірми через три групи змінних, а саме: 1) змінні організаційної структури підприємства (O-structure); 2) змінні зовнішнього середовища (E-structure); 3) стратегію [242]. Були запропоновані та тестовані на емпіричних даних індикатори, за допомогою яких могли бути охарактеризовані та виміряні змінні [252].

Н.-Е. Аабі та С. Флатер узагальнили «SSP-парадигму» до цілісної моделі ефективності експортної діяльності. Вона передбачає наявність уже чотирьох груп змінних, які прямо чи опосередковано впливають на ефективність експортної діяльності. Це змінні зовнішнього впливу, подані групою середовища, та змінні внутрішнього впливу, подані характеристиками, компетенціями, стратегією фірми [198, с. 9]. У модифікованому вигляді ця модель стала основою для сучасних досліджень. Ш. Зоу надає класифікацію детермінант і засобів виміру «продуктивності експорту», що ґрунтується на цьому поділі. Зокрема, мова може йти про застосування трьох груп показників: фінансових (показники продажів, прибутку, зростання), нефінансових (показники сприйняття успіху, задоволення, досягнення цілей) та комплексних шкал. Передумовою високої «продуктивності експорту» є сприятливе поєднання зовнішніх чинників та відповідної ним стратегії фірми [263, с. 343–344]. У більш ускладненому вигляді, наданому С. Катсікеасом, модель «продуктивності експорту» включає послідовну взаємодію фонових змінних (фактори середовища, організації та менеджменту), перехідних змінних (фактори стратегії) та результативної змінної – «продуктивності експорту» [231, с. 496].

Розгляд наукової літератури не дозволяє виділити цілісні теоретико-методологічні підходи до питання її ефективності. Наразі вона представлена широким спектром досліджень із проблематики, яка фокусується на окремих аспектах імпортування, що мають актуальність –

детермінанти імпортової активності, стратегічні аспекти імпорту, стратегія і менеджмент імпортової операцій та ін. [207, с. 227–228].

На рисунку 2.1 надані чинники, які, за висновками авторів, призводять або запобігають рішенню фірми про імпортування. Як можна побачити, ці чинники мають певну змістовну єдність. Актуальність імпортової діяльності обумовлена для фірми браком потрібного товару на внутрішньому ринку. Цей брак може мати абсолютний характер як його повна відсутність, або відносний – як незадовільні характеристики пропозицій вітчизняних постачальників за ціною та (або) якістю. Відмова від імпорту може бути наслідком більш складного комплексу обставин, який може передбачати макроекономічні, регулятивні (зовнішні) та інвестиційні (внутрішні) чинники.

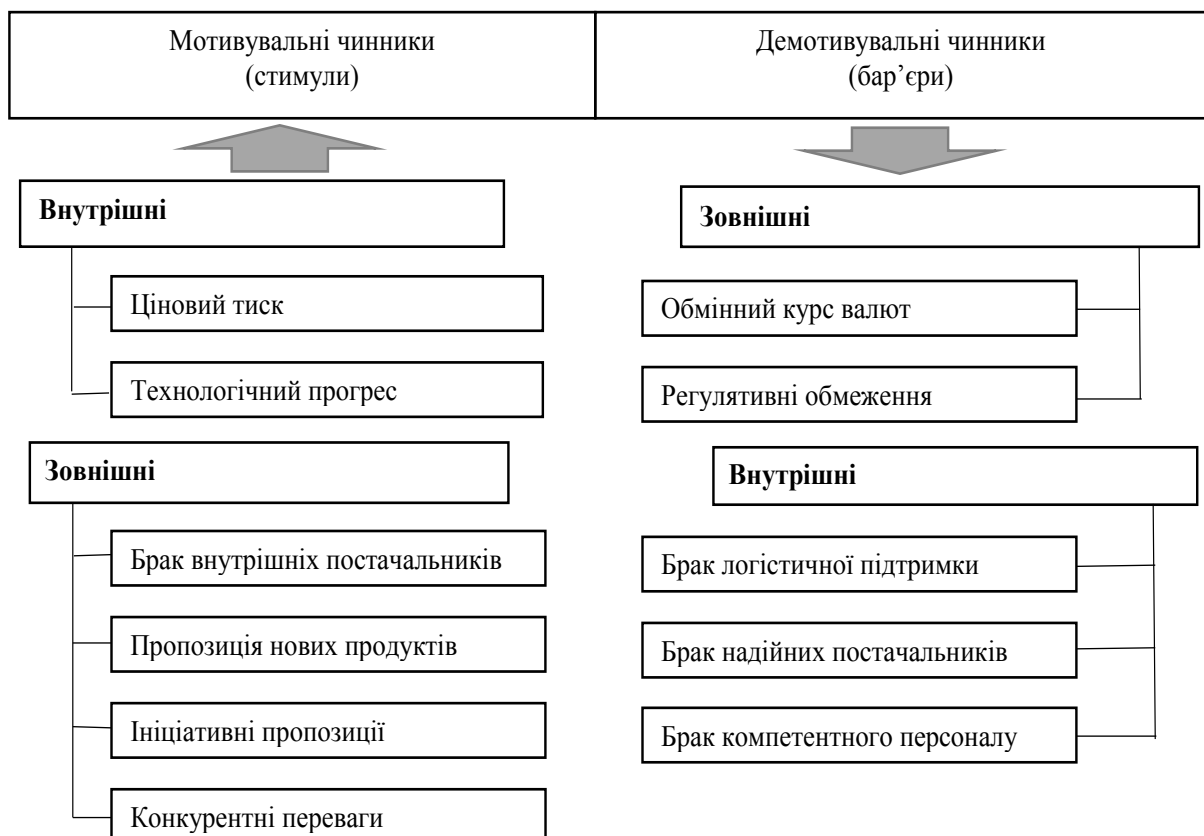


Рисунок 2.1 – Чинники залучення промислових підприємств до імпортової діяльності [розроблено автором на основі даних [200; 207; 237]]

Якщо раніше експорт розглядали як першу стадію інтернаціоналізації діяльності підприємства, то в новітніх працях було доведено, що імпортна діяльність відіграє самостійне значення, будучи дієвою формою залучення фірм до зовнішніх ринків. Імпортування саме по собі здатне утворювати необхідні підприємству знання, кваліфікаційні та технологічні умови, що формують його здатність оперувати на зовнішніх ринках [204; 207, с. 229; 229].

Серед названих Б. Айколом [206, с. 5–6] теоретичних підходів, що використовуються для розгляду процесу імпортової діяльності підприємства, можна назвати ті, які є релевантними як щодо теоретичної проблеми її ефективності, так і щодо умов сучасної української економіки.

**Економіка трансакцій** (Transaction cost economics) – за цим підходом специфіка імпортової операції аналізується через пов'язані з нею трансакційні витрати. Обмежена раціональність щодо дій на імпортово-ринках, можливе зростання частоти імпортової операції та тісноти економічних контактів підприємств, які їх здійснюють, можуть призводити до формування більш чи менш тісних транскордонних економічних альянсів між підприємством, споживачем та постачальником імпортованої продукції. У такому разі відбувається скорочення пов'язаних з імпортом трансакційних витрат [261]. Цей процес є залежним від типів імпортованої продукції [246]; організаційних форм, які фірми використовують щодо здійснення імпорту та зменшення витрат на трансакціях [210]; та специфіки відносин підприємств експортерів та імпортерів [208]. Підходи до зменшення витрат на трансакціях є проблемою, яка через свою високу специфічність щодо типу продукції, умов ринку, виду підприємства та низки інших можливих обставин зазвичай потребує конкретного дослідження.

**Ресурсний підхід** також застосовують до аналізу ефективності діяльності з імпорту. Д. Грифитс, Г. Ялчинская и Р. Калантон запропонували метод теоретичного аналізу впливу на успішність імпортової

діяльності різних видів капіталу фірми, що складають її ресурси у цій сфері діяльності. У цьому разі можливості фірми на імпортному ринку є похідними від її людського, реляційного, організаційного та інформаційного капіталів. Реалізація цих можливостей обумовлює ефективність імпортової діяльності. Перевірка сформованих на основі такої моделі гіпотез може здійснюватися, наприклад, за допомогою багатогрупового підтверджувального факторного аналізу (Confirmatory Factor Analysis (CFA)). На прикладі фірм США та Японії було виявлено, що на успішність американських імпортерів істотно впливає організаційний капітал, а на підприємства-імпортери цих країн – якість людського та реляційного капіталів [225].

**Кластерна концепція** передбачає, що здатність фірми-постачальника використовувати свої конкурентні переваги для розширення власної позиції на інших ринках є обмеженою. На емпіричних даних цей ефект було виявлено К. Стайнелом та Х. Шийле [254]. Фірми утворюють більш тісні та стабільні кластерні групи, де встановлюються досить стійкі відносини «постачальник – споживач продукції», що передбачають більш ефективне пристосування до вимог споживача. Кластери матимуть транскордонний вигляд у разі, якщо конкурентні переваги постачальника якою-небудь мірою пов'язані з його становищем поза межами даної державної юрисдикції.

**Компетентнісна теорія** ґрунтується на положенні, що процес «колективного навчання» у фірмі створює певну сукупність нематеріальних активів, наявність яких дозволяє їй здійснювати діяльність з імпорту товарів більш ефективно. Наявність компетенцій означає, що фірма швидше адаптуватиметься до можливостей на змінюваних імпортних ринках [250]. Ключові компетенції можуть бути такими: можливість дієво знаходити та визначати можливості, що їх надає використання імпортованих ресурсів; визначення кола унікальних можливостей, що пов'язані з імпортними ринками; здатність до створення

дієвих імпорتنих стратегій, які повною мірою використовують пов'язані із закупівлями за кордоном можливості та ін. У кінцевому підсумку імпорتنі компетенції базуються на ключових характеристиках нематеріального капіталу підприємства – організаційній культурі, якості менеджменту тощо. Існують стійкі зв'язки між здатністю фірми імпортувати та її компетентністю, імпортною стратегією, конкурентними перевагами та ефективністю імпорту [206, с. 16].

Як обґрунтовувалося у п. 1.2, інтегральним показником економічної ефективності діяльності промислових підприємств ми вважаємо рівень його капіталізації. Завдання оцінювання економічної ефективності ЕІД промислових підприємств, отже, зводиться до визначення і вимірювання її впливу на капіталізацію даного підприємства. У випадку з акціонерними товариствами їх ринковою капіталізацію є вартість акціонерного капіталу, що розраховується на основі котирування їх акцій. На практиці поняття капіталізації зазвичай уточнюють до поняття ціни підприємства (Enterprise value (EV), Total enterprise value (TEV) або Firm value (FV)), що є його скоригованою оцінкою. Існує декілька підходів до визначення ціни підприємства, які можна розділити на дві групи відповідно до того, передбачають вони використання показника ринкової капіталізації чи ні. У першому випадку значення ринкової капіталізації коригується на суми чистої заборгованості та участі у капіталі. У другому – використовуються посередні оцінки, що базуються на оцінці вартості активів, дисконтуванні грошових потоків, визначенні капіталізованої вартості доходів [130, с. 150–151]. Це відповідає об'єктному (ринкова вартість акціонерного капіталу) або процесному (трансформація доходів у капітал фірми) підходам до теоретичної проблеми «капіталізації» [112, с. 260].

За нашим висновком, практичне використання існуючих методик щодо оцінювання капіталізації аналізованих підприємств не є можливим. Жодне з підприємств не здійснювало лістингу власних акцій; за період 2005–2015 рр. операції з акціями та виплати дивідендів відсутні у всіх

чотирьох випадках, що є типовим для акціонерних підприємств України взагалі. Відсутність можливостей щодо прямого визначення ринкової капіталізації підприємства ускладнює завдання оцінки непрямих ефектів від здійснення ним ЕІД, зокрема, через неможливість повної оцінки утворюваних у зв'язку з цим нематеріальних активів [46], неявних витрат та факторів вартості капіталу [34, с. 202], чинників ризику і очікувань [109]. Як справедливо зазначає у зв'язку з цим В. В. Буханець, не кожен зміню вартості можна відобразити у бухгалтерському балансі [15, с. 138].

Наведений аналіз свідчить про чинники, які об'єктивно зменшують аналітичні можливості дослідження. Отже, постає завдання визначення впливу ЕІД на провідні чинники капіталізації – вартість активів фірми та чистий прибуток. Щодо розглядуваних підприємств статистична пов'язаність величин їх чистих активів та чистого прибутку значно різниться (рис. 2.13).

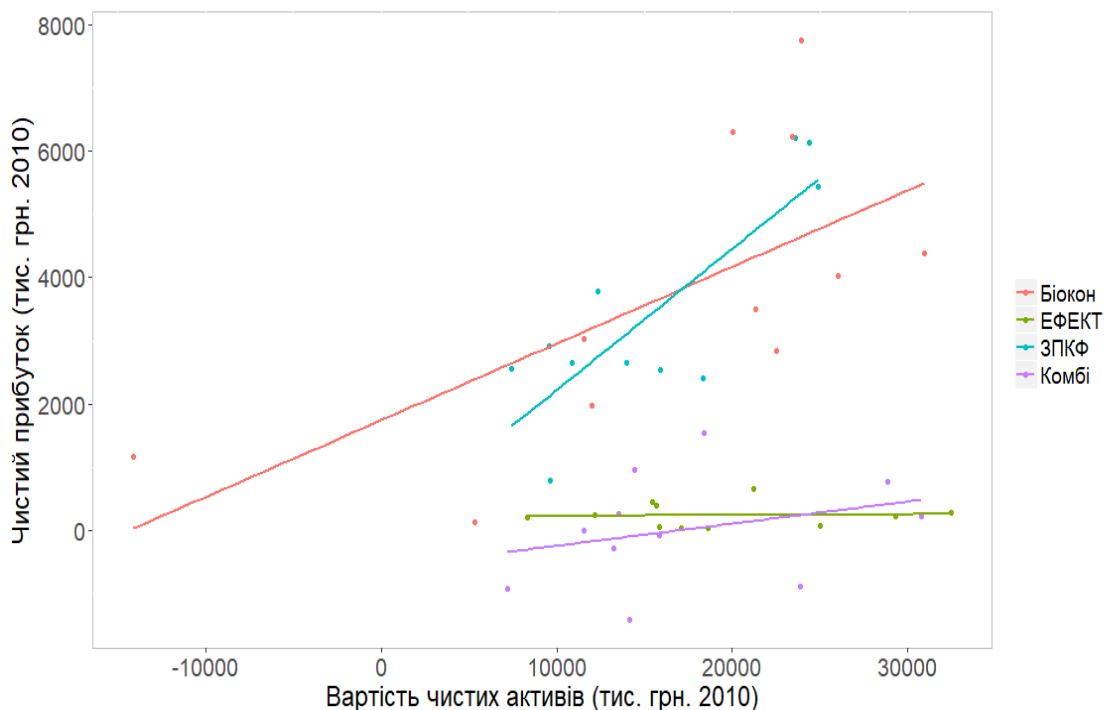


Рисунок 2.13 – Кореляційний графік залежності показників чистого прибутку та чистих активів промислових підприємств [розраховано автором за даними додатка М]

Найбільшою вона є у ПрАТ «ЗПКФ» ( $R = 0,82$ ), у ПрАТ «ЕФЕКТ» ці показники є статистично не пов'язаними.

Зважаючи, що ринкова капіталізація підприємства може бути збільшеною за допомогою двох можливих стратегій: через зростання прибутковості бізнесу та (або) через зростання вартості чистих активів, ефективність стратегій капіталізації розглядуваних підприємств можна визначити за даними таблиці 2.5. Можна зробити висновок з аналізу даних, у випадку ПрАТ «ЗПКФ» стабільно зростаючими є обидва фактори капіталізації, капіталізація ПрАТ «Фабрика «Комбі» та ПрАТ «ЕФЕКТ» є такою, що зменшується (якщо не брати до уваги ефекти від їх участі в інтегрованих бізнес-групах).

Таблиця 2.5 – Динаміка рентабельності та вартості чистих активів промислових підприємств [розраховано автором за даними додатка М]

Підприємство	Середня рентабельність активів (ROA), %		Середньорічний приріст вартості чистих активів (грн = 2010), %	
	2006–2010 рр.	2011–2015 рр.	2006–2010 рр.	2011–2015 рр.
ПрАТ «ЗПКФ»	14,67	17,13	17,03	10,35
ПрАТ «Фабрика «Комбі»	-0,09	-0,004	-16,28	-14,25
ПрАТ «МНВО «Біокон»	4,50	6,58	29,92	4,00
ПрАТ «ЕФЕКТ»	0,66	1,73	-12,59	-14,77

У ПрАТ «ЕФЕКТ» вартість активів, чистих активів та чистого прибутку стабільно зменшується, при цьому питома прибутковість підприємства залишається стабільною. У 2006–2010 рр. ПрАТ «МНВО «Біокон» здійснювало стратегію збільшення капіталізації через випереджальне зростання вартості чистих активів.



Наявність даних щодо фактурної вартості експортованих товарів дозволяє побудувати ряди даних, що ґрунтуються на фінансовій звітності досліджуваних підприємств і характеризують складові їх повного операційного обороту. Останній визначається за формулою (прибуткова факторна модель):

$$ПОО = ПДВ + ПП + ВП + ЕП + ОД, \quad (2.5)$$

де *ПОО* – повний операційний оборот; *ПДВ* – сплачений ПДВ; *ПП* – інші податки, збори та пов’язані відрахування; *ВП* – продажі на внутрішньому ринку; *ЕП* – експортні продажі; *ОД* – інші операційні доходи.

Сума ВП та ЕП дорівнює чистому доходу від реалізації продукції підприємства; сума чистого доходу та інших операційних доходів становить операційний оборот (ОО) підприємства. Цю формулу можна розглядати як прибуткову факторну модель, що є основою для аналізу впливу експортної діяльності на економічну ефективність підприємства.

Повні операційні витрати підприємства формують ряди даних, визначені за формулою, яка утворює витратну факторну модель:

$$ЧП = (ВП + ЕП + ОД) - СВ - АВ - ВЗ - ІВ \pm НОВ - ПП, \quad (2.6)$$

де *ЧП* – чистий прибуток; *(ВП + ЕП)* – чистий дохід; *(ВП + ЕП + ОД)* – операційний оборот; *СВ* – виробнича собівартість; *АВ* – адміністративні витрати; *ВЗ* – витрати збуту; *ІВ* – інші витрати; *НОВ* – невиробничі витрати і доходи; *ПП* – прибутковий податок.

Відповідні ряди даних наведено у додатках М, О, Р.

Завдання, таким чином, зводиться до встановлення впливу експортних продажів підприємства на його чистий прибуток. Якщо виключити з рівняння суми ПДВ та інших пов’язаних платежів і зборів, а фактори витрат, до яких входять собівартість та інші види витрат,

пов'язані з виробництвом та збутом продукції, співвідносити з відповідним фактором операційного обороту, рівняння можна подати у такому вигляді:

$$k_1 ВП + k_2 ЗП + k_3 ОД \rightarrow ЧП, \quad (2.7)$$

$$k_n = X_i / \sum_{i=1}^m \Phi_i,$$

де  $k_1, k_2, k_3$  – коефіцієнти приведення;  $\Phi_i$  – частка і-го фактора витрат, що припадає на відповідний фактор доходу;  $X_n$  – n-й фактор доходу (ВП, ЗП, ОД).

Одержання значень коефіцієнтів  $k_1 - k_3$  дозволяє оцінити внесок факторів доходу до чистого прибутку, що є передумовою оцінювання ступеня впливу експорту на економічну ефективність діяльності підприємства. Оцінка їх значень надана за коефіцієнтами рівнянь лінійної регресії без вільного члена вигляду:

$$ЧП = \beta_1 ВП + \beta_2 ЗП + \beta_3 ОД. \quad (2.8)$$

Цей метод дає обмежені результати (додаток V). Статистично значущими є рівняння для рядів даних ПрАТ «ЗПКФ» та ПрАТ «МНВО «Біокон». Рівняння для ПрАТ «Фабрика «Комбі» та ПрАТ «ЕФЕКТ» не є статистично значущими. У рівнянні, побудованому за даними ПрАТ «ЗПКФ», досягається високе значення нормованого коефіцієнта детермінації, але статистично значущим є лише коефіцієнт при змінній ВП:

Нормований  $R^2 \approx 0,84$ , F-критерій  $\approx 91,095$ ,  $p < 5,67 \cdot 10^{-6}$

$\beta_1 = 0,18$  (t-статистика 9,04,  $p < 1,79 \cdot 10^{-5}$ ),

$\beta_2 = 0,28$  (t-статистика 1,43,  $p < 0,19$ ),

$\beta_3 = -0,03$  (t-статистика 0,43,  $p < 0,068$ ).

Ґрунтуючись на цих даних, можна висловити обережне припущення, що вплив експорту на чистий прибуток цього підприємства є вищим за

внутрішні продажі.

У рівнянні для даних ПрАТ «МНВО «Біокон» усі коефіцієнти не є статистично значущими. Відповідні показники для ПрАТ «Фабрика «Комбі»: скоригований  $R^2 \approx 0,184$ , F-критерій  $\approx 0,482$  ( $p < 0,705$ ); статистична якість моделі – незадовільна, коефіцієнти при змінних – не значущі. Для ПрАТ «МНВО «Біокон»: скоригований  $R^2 \approx 0,086$ , F-критерій  $\approx 1,314$  ( $p < 0,343$ ); статистична якість моделі – незадовільна, коефіцієнти при змінних – не значущі. Для ПрАТ «ЕФЕКТ»: скоригований  $R^2 \approx 0,401$ , F-критерій  $\approx 0,458$  ( $p < 0,985$ ); статистична якість моделі – незадовільна, коефіцієнти при змінних – не значущі.

Статистичні зв'язки між факторами утворення прибутку підприємств, зокрема, виручкою від експорту, є доволі складними. Вони можуть характеризуватися низьким ступенем лінійної кореляції або мати нелінійний характер, що відображає специфіку діяльності та стратегії ЕІД конкретного підприємства (додаток У). У ПрАТ «ЗПКФ» необхідно відзначити тісну взаємну кореляцію, мультиколінеарність ( $R$  0,90–0,97) між показниками внутрішніх продажів, ПДВ та чистого прибутку, що має логічне пояснення у переважній питомій вазі внутрішніх продажів у структурі повного операційного обороту підприємства. Експортні продажі є більш асоційованими з іншими податками та зборами (за винятком податкового), що вирізняє їх від внутрішніх продажів.

ПрАТ «Фабрика «Комбі» є підприємством із факторами капіталізації, що стабільно зменшуються, систематично від'ємними значеннями чистого прибутку та вартістю чистих активів, що зменшується. У той самий час воно характеризується високим ступенем залученості до ЕІД як за експортом, так і за імпортом. У цьому разі динаміка експортних продажів є тісно статистично пов'язаною з динамікою ПДВ, що пояснюється високим ступенем кореляції внутрішніх та зовнішніх продажів ( $R \approx 0,79$ ). Як і у попередньому випадку, експортні продажі сильніше пов'язані з обсягами

інших податків та зборів (крім прибуткового) і у даному разі – з іншими операційними прибутками. Зв'язок обсягу зовнішніх продажів та чистого прибутку має ознаки нелінійності.

Характеризується ПрАТ «МНВО «Біокон» (показник ЗТК > 30 %) помірною кореляцією рядів внутрішніх та зовнішніх продажів. Кореляція рядів ПДВ та внутрішніх продажів є парадоксально малою. У той самий час, високою є лінійна кореляція внутрішніх продажів та інших операційних доходів. Зовнішні продажі мають помірний статистичний вплив на інші операційні доходи та незначний вплив на чистий прибуток.

ПрАТ «ЕФЕКТ» має у складі експорту високу питому вагу непрофільних продажів, який здійснюється як щодо продукції інших підприємств інтегрованої групи, так й іншої продукції. Зовнішні продажі тісно корелюють з іншими операційними прибутками. Жоден із факторів доходу підприємства не є статично пов'язаним із його чистим прибутком.

Отже, параметри функції виду ЧП(ВП, ЗП, ОД) для досліджуваних підприємств визначити неможливо. Для визначення впливу експорту на чистий прибуток промислових підприємств розрахуємо відповідні точкові та дугові коефіцієнти еластичності чистого прибутку за операційним оборотом і його факторами [20, с. 33–34]:

$$E_{\text{ЧД}/\text{ОО}(n)} = \frac{\Delta \text{ЧД} / \text{ЧД}_n}{\Delta \text{ОО} / \text{ОО}_n} \quad (2.9)$$

де  $E_{\text{ЧД}/\text{ОО}(n)}$  – точкова еластичність чистого доходу по операційним оборотом підприємства у році  $n$ ;

$$E_{\text{ЧП}/\Phi_{i(n)}} = \frac{\partial \text{ЧД} / \partial \Phi_i}{\text{ЧД}_n / \Phi_{i(n)}} \quad (2.10)$$

де  $E_{\text{ЧП}/\Phi_{i(n)}}$  – точкова еластичність чистого доходу за  $i$ -м фактором;

$$E_{\text{ЧД}/\text{ОО}_{n-m}} = \frac{\Delta \text{ЧД}_{n-m} / \overline{\text{ЧД}}_{n-m}}{\Delta \text{ОО}_{n-m} / \overline{\text{ОО}}_{n-m}} \quad (2.11)$$

де  $E_{\text{ЧД}/\text{ОО}_{n-m}}$  – дугова еластичність чистого доходу за операційним оборотом у період n-m;

$$E_{\text{ЧП}/\Phi_{i(n-m)}} = \frac{\partial \text{ЧД}_{n-m} / \partial \Phi_{i(n-m)}}{\overline{\text{ЧД}_{n-m}} / \overline{\Phi_{i(n-m)}}} \quad (2.12)$$

де  $E_{\text{ЧП}/\Phi_{i(n-m)}}$  – дугова еластичність чистого доходу за і-м фактором у період n- m.

Дані відповідних розрахунків наведено у додатках V, W.

На підставі одержаних розрахункових коефіцієнтів дугових (середніх) еластичностей розраховано рентабельності факторів.

У випадку з ПрАТ «ЗПКФ» (табл. 2.6) збільшення операційних доходів на 257,91 грн у середньому призводило до збільшення чистого прибутку на 43,41 грн, що відповідає середній рентабельності за період 16,8 % (значення за прямим розрахунком 13,4 %). Еластичність чистого прибутку за експортними продажами є значно меншою за одиницю та за аналогічний показник щодо внутрішніх продажів. Через значно відмінні абсолютні значення одного відсотка відповідних змінних, рентабельність фактора є значно вищою щодо експорту.

Таблиця 2.6 – Рентабельність факторів чистого доходу до чистого прибутку ПрАТ «ЗПКФ», грн = 2010 р. [розраховано автором за даними додатка W]

Фактор доходу (X)	1 % середнього значення Ф (R)	1 % середнього значення ЧП	Дугова еластичність фактора (E <sub>Ф</sub> )	Зміна ЧП (G)	Рентабельність фактору (G/R)
ВП	187,00	34,62	1,13	39,20	0,21
ЕП	13,61	34,62	0,41	14,31	1,05
ОД	57,30	34,62	7,54	260,88	4,55
ОО	257,91	34,62	1,25	43,41	0,168

За даними таблиці 1 додатка W також зазначимо, що від'ємні значення точкових коефіцієнтів еластичностей за фактором експортних продажів ПрАТ «ЗПКФ» спостерігаються у 2007 році (коли від'ємного знаку набирає й еластичність за іншими операційними доходами) та у 2008 році; у 2012 році – також з еластичністю за внутрішніми продажами.

Упродовж періоду ПрАТ «Фабрика «Комбі» (табл. 2.7) мало систематично від'ємні прирости факторів, чим пояснюються низькі значення середнього чистого прибутку та високі – коефіцієнтів еластичності. Хоча підприємство зазвичай мало чисті збитки, можна побачити, що найбільшу рентабельність щодо утворення чистого доходу також мали експортні продажі. Від'ємні значення еластичностей експортних продажів спостерігалися у 2006, 2008–2010, 2012–2013 та 2015 рр.

Таблиця 2.7 – Рентабельність факторів чистого доходу до чистого прибутку ПрАТ «Фабрика «Комбі», грн = 2010 р. [розраховано автором за даними додатка W]

Фактор доходу (X)	1 % середнього значення Ф (R)	1 % середнього значення ЧП	Дугова еластичність фактора (E <sub>Ф</sub> )	Зміна ЧП (G)	Рентабельність фактора (G/R)
ВП	103,35	0,12	69,26	8,35	0,08
ЕП	53,54	0,12	99,28	11,97	0,22
ОД	44,10	0,12	63,64	7,67	0,17
ОО	200,99	0,12	73,78	8,90	0,04

Можна констатувати, що у випадку ПрАТ «МНВО «Біокон» поєднуються істотно більші значення дугової еластичності експортних продажів, що поєднуються із істотно більшим значенням їх рентабельності. За досить високим показником експортної квоти для даного підприємства це свідчить про сильний вплив експортної діяльності

на його прибутковість. За загальної обчисленої за дуговим коефіцієнтом рентабельності операційних доходів 11 %, рентабельність експортних продажів визначається як 420 %. Від'ємні значення еластичностей за експортними продажами спостерігалися у 2007–2008 рр., 2011, 2013, 2015 рр. (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Рентабельність факторів чистого доходу до чистого прибутку ПрАТ «МНВО «Біокон», грн = 2010 р. [розраховано автором за даними додатка W]

Фактор доходу (X)	1 % середнього значення Ф (R)	1 % середнього значення ЧП	Дугова еластичність фактора (E <sub>Ф</sub> )	Зміна ЧП (G)	Рентабельність фактора (G/R)
ВП	806,53	37,61	3,67	138,15	0,17
ЕП	215,64	37,61	24,08	905,56	4,20
ОД	198,58	37,61	1,71	64,37	0,32
ОО	1 220,75	37,61	3,54	133,25	0,11

Діяльність ПрАТ «ЕФЕКТ» характеризується найменшими показниками рентабельності. За дуговим коефіцієнтом еластичності приріст значення операційного обороту на 283,61 грн давав лише 0,39 грн чистого прибутку, що відповідає рентабельності всіх операційних доходів 0,1 % (значення за прямим розрахунком 0,8 %). Еластичності всіх факторів доходу є порівняними. Значення одержаних рентабельностей відбивають специфіку діяльності ПрАТ «ЕФЕКТ», для якого в експортних продажах великою є частка непрофільного (непрямого) експорту, велике значення має надання не пов'язаних безпосередньо із парфумерно-косметичним виробництвом послуг та здійснення упродовж аналізованого періоду, заходів із реорганізації власної діяльності та техніко-технологічного оновлення виробництва (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Рентабельність факторів чистого доходу до чистого прибутку ПрАТ «ЕФЕКТ» грн = 2010 р. [розраховано автором за даними додатка W]

Фактор доходу (X)	1 % середнього значення Ф (R)	1 % середнього значення ЧП	Дугова еластичність фактора (E <sub>Ф</sub> )	Зміна ЧП (G)	Рентабельність фактора (G/R)
ВП	214,39	2,36	0,16	0,37	0,002
ЕП	29,56	2,36	0,20	0,47	0,016
ОД	39,66	2,36	0,19	0,45	0,011
ОО	283,61	2,36	0,17	0,39	0,001

Від’ємні значення точкових еластичностей фіксуються у 2007–2008, 2010–2011, 2013 та 2015 рр. Значення рентабельності експорту є більшим за інші фактори, але теж характеризується дуже малою величиною.

## Висновки до розділу 2

У другому розділі «Дослідження економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств» проведено аналіз особливостей експортно-імпоротної діяльності підприємств, що спеціалізуються на виробництві парфумерно-косметичної продукції з позиції галузевого підходу; визначено та проаналізовано чинники екзогенного та ендогенного середовищ і різні види стратегій діяльності підприємств на економічну результативність їх експортно-імпоротної діяльності з позиції SSP-парадигми; надано оцінку узагальненого впливу факторів на економічну ефективність експортно-імпоротної діяльності підприємств. На підставі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Доведено, що підприємства України, що спеціалізуються на виробництві парфумерно-косметичної продукції, можуть розглядатися як



сукупність, яка відповідає визначенню підгалузі хімічної промисловості. Використання формалізованого критерію структурної самодостатності в економічній діяльності фірми дозволяє надати чітке визначення дефініції «національний виробник» та здійснити дієве угруповання та класифікацію підприємств підгалузі. На підставі одержаних результатів було сформовано кластерну вибірку підприємств, яка відповідає вимогам щодо її репрезентативності та дозволяє надати змістовний аналіз характерних рис та особливостей експортно-імпоротної діяльності промислових виробників парфумерно-косметичної продукції.

2. На підставі даних митної статистики та даних Держкомстату України було створено статистичні розподіли національного виробництва, досліджено експорт та імпорт парфумерно-косметичної продукції, виявлено основні її види. На основі побудованих регресійних моделей було визначено макроекономічні чинники, що впливають на динаміку виробництва та експорту парфумерно-косметичної продукції, та проведено оцінювання цього впливу. Встановлено, що коливання реальної внутрішньої вартості провідних валют, які використовуються у зовнішньоторговельних розрахунках, є інтегральним чинником впливу на експортно-імпорتنу діяльність підприємств – виробників парфумерно-косметичної продукції. Регресійні моделі загального вигляду з урахуванням обсягів виробництва відповідного виду парфумерно-косметичної продукції, обсягів експорту (імпорту), реальної внутрішньої вартості валюти, умов торгівлі, мають високі показники статистичної якості. Це дозволяє зробити обґрунтований висновок про значну взаємозалежність загальної економічної динаміки та експортно-імпоротної динаміки парфумерно-косметичних виробництв.

3. Установлено, що на показники ефективності експортно- імпоротної діяльності досліджуваних підприємств впливають такі групи факторів. Екзогенні: структура експортно-імпоротної діяльності за валютами, географією, обсягами постачання. Ендогенні: собівартість, складові

операційних витрат. Стратегічні: баланс експорту та імпорту в рамках підприємств, відповідна орієнтація на використання імпоротної сировини та компонентів для розширення внутрішніх і зовнішніх продажів, орієнтація на поглиблення виробничої спеціалізації та перерозподіл капіталу в рамках інтегрованої групи, збалансована стратегія з розширенням масштабів діяльності, зовнішньоторговельна орієнтація.

4. На підставі рядів даних щодо обсягів експорту та імпорту промислових підприємств, які виробляють парфумерно-косметичну продукцію, і фінансових результатів їх діяльності встановлені провідні характеристики експортно-імпоротної діяльності підприємств та надано оцінку її впливу на їх економічну результативність. Здійснений аналіз доводить, що на всіх досліджуваних підприємствах експортна діяльність є більш рентабельною за внутрішні продажі для всіх підприємств, незалежно від реалізованих ними стратегій діяльності. Ця тенденція є стійкою і характеризується значними коливаннями, які збігаються зі змінами у параметрах макроекономічного середовища.

5. Показано вплив нерівномірності економічної динаміки на динаміку експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств. На підставі даних кореляційно-регресійного аналізу доведено, що значення курсів валют та їх реальних внутрішніх вартостей (курсовий чинник) є провідним та узагальнювальним фактором впливу на динаміку експортно-імпоротної діяльності. Побудовано факторні прибуткову та витратну моделі, у яких пов'язано показники експортної діяльності підприємств та їх чистий прибуток. Моделювання внеску факторів у величину чистого прибутку на основі методу обрахунку дугових еластичностей дозволило одержати такі величини рентабельності експортних продажів для розглядуваних підприємств: 1,05 – для ПрАТ «ЗПКФ»; 0,22 – для ПрАТ «Фабрика «Комбі»; 4,20 – для ПрАТ «МНВО «Біокон»; 0,16 – для ПрАТ «ЕФЕКТ». Практично для всіх підприємств рентабельність зовнішніх продажів як фактора впродовж розглядуваного періоду є вищою

за інші фактори чистого доходу.

Результати досліджень цього розділу опубліковані в наукових працях автора, поданих у списку використаних джерел [77; 79; 83; 85; 91; 236].

## РОЗДІЛ 3

# ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

### **3.1. Організаційно-економічне забезпечення ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств**

Узагальнюючи проведені дослідження, ми виявили закономірності підвищення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств. Розроблено комплекс заходів інтегрального оцінювання основних детермінант ЕІД, що впливають на фінансово-економічний стан підприємства; здійснено їх моделювання та сформовано систему заходів, що впливають на стратегію діяльності підприємств. У зв'язку з тим, що ЕІД істотно впливає на загальні параметри роботи промислових підприємств, запропоновано мережеву модель упровадження заходів, яка є складовою підвищення ефективності ЕІД.

Організаційно-економічний інструментарій підвищення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств (рис. 3.1) передбачає мінімізацію внутрішніх витрат на здійснення економічної діяльності за основними компонентами:

- проведення змістовного фінансового аналізу;
- створення системи підготовки спеціалістів;
- виконання масштабності основних інтегральних показників;
- удосконалення умов контракту на проведення ЕІД.

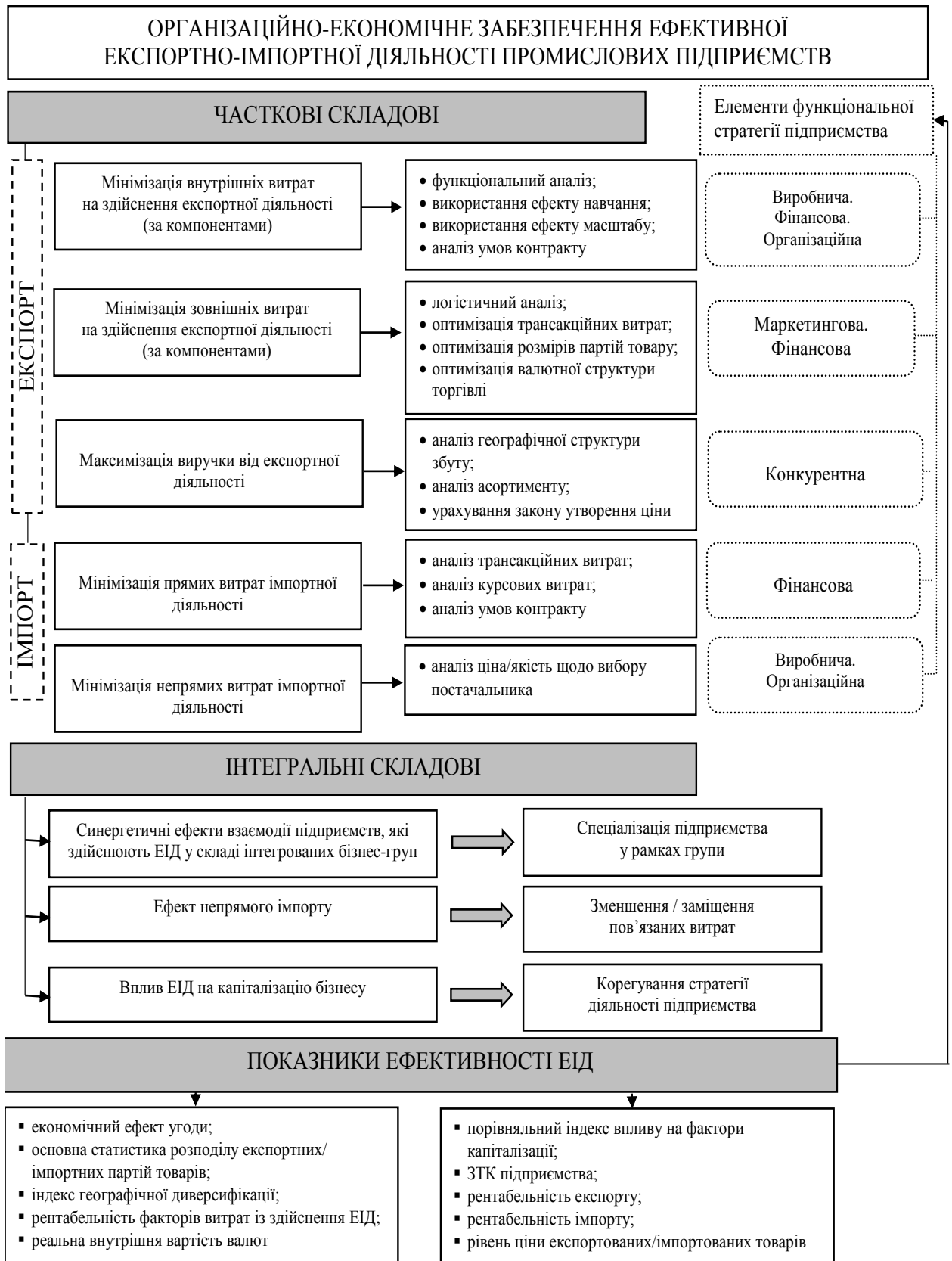


Рисунок 3.1 – Організаційно-економічне забезпечення ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств [розроблено автором]

У схемі відображено:

а) фактори впливу ЕІД на економічну ефективність промислових підприємств;

б) напрями підвищення ефективності здійснення ЕІД промисловими підприємствами у контексті завдання підвищення загальної економічної ефективності їх діяльності;

в) відповідні елементи функціональної стратегії діяльності промислових підприємств;

г) показники, які можуть використовуватися щодо аналізу економічної ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств.

Мінімізація внутрішніх витрат на здійсненні економічної діяльності відбувається при оптимізації трансакційних витрат, оптимізації розмірів партій товару, а також при оптимізації валютної структури оплат і проведенні змістовного логістичного аналізу.

Вплив експортно-імпортової діяльності на економічну ефективність підприємств розглядається у двох площинах: частковій та інтегральній. У першій площині містяться складові, що формують загальну стратегію діяльності підприємств. До другої належать ті показники, що безпосередньо впливають на стратегію промислових підприємств. Урахування цих показників передбачає системні зміни.

У нашому випадку це – фактори, які відображають специфіку діяльності не лише тих підприємств, що постачають стандартизовану продукцію (commodities – сировинні метали, продукти основної хімії, базова продукція сільського господарства), ціни на яку утворюються на світовому ринку за механізмом досконалої конкуренції. (Специфіку економічно ефективної діяльності промислових підприємств, що виробляють стандартизовану продукцію для ринків із досконалою конкуренцією на прикладі виробництва мінеральних добрив розглянуто О. В. Кендюховим, В. Є. Болговим та В. П. Залізнюком [61]). Ця схема

відображає діяльність підприємств, продукція яких передбачає ціноутворення за типом недосконалої конкуренції, а виручка від основної діяльності є гнучкою (еластичною) щодо зовнішніх маркетингових чинників. До них відносять географічну структуру експорту, цільові групи споживачів, позиціонування товару. Рівень експортних цін на продукцію в таких підприємствах не залежить від біржової торгівлі та може бути сильно диференційованим, що потребує врахування зазначених факторів. У цьому механізмі зроблено акцент на співвіднесення проблеми економічної ефективності ЕІД з іншими функціональними складовими стратегії підприємства – виробничої та фінансової.

Відповідно до рівнянь формул (2.6) – (2.8) спостерігається відсутність лінійної пропорційності між часткою валового доходу, обумовленою експортними надходженнями, та витратами підприємства щодо здійснення даних експортних поставок. Виникає проблема оцінювання впливу на управління інтегральними складовими ефектів, які експортно-імпортна діяльність чинить на результуючий показник економічної ефективності – капіталізацію підприємства. Вітчизняна практика господарювання має такі особливості, які унеможливають оцінку капіталізації і розрахунок ціни підприємства за прямим методом – через котирування його акцій.

Відповідно ми пропонуємо методику узагальнювального оцінювання впливу експортно-імпортової діяльності підприємства на його капіталізацію і ціну фірми через їх основні фактори – вартість чистих активів і чистий прибуток. На основі розгляду наукової літератури ми маємо підстави вважати, що збільшення вартості чистих активів та наявність зростаючого чистого прибутку позитивно пов'язані з динамікою капіталізації і вартості бізнесу, будучи їх провідними факторами. Її складовими є модель оцінки впливу факторів чистого доходу підприємства на його чистий прибуток і модель оцінки «експортної поправки» щодо індексу динаміки, який характеризує капіталізацію підприємства.

Проблему оцінювання впливу факторів доходу підприємства на його чистий прибуток проаналізовано у розділі 2.3. Як зазначалося, на матеріалах розглянутих підприємств її задовільного вирішення, базуючись на рівняннях множинної лінійної регресії (за МНК), знайти вдалося частково. На нашу думку, дані коефіцієнти не є лінійно пропорційними (рівними). Завдання їх винайдення ми пропонуємо вирішити за допомогою систем рівнянь (моделі побудовані за системами рівнянь за даними додатка V):

$$\begin{cases} ВП_n \cdot k_{E(ВП)} + ЗП_n \cdot k_{E(ЗП)} + ОД_n \cdot k_{E(ОД)} = ЧП_n \\ ВП_{n+1} \cdot k_{E(ВП)} + ЗП_{n+1} \cdot k_{E(ЗП)} + ОД_{n+1} \cdot k_{E(ОД)} = ЧП_{n+1} \\ ВП_{n+2} \cdot k_{E(ВП)} + ЗП_{n+2} \cdot k_{E(ЗП)} + ОД_{n+2} \cdot k_{E(ОД)} = ЧП_{n+2} \end{cases} \quad (3.1)$$

або

$$\begin{cases} (ВП_n \cdot k_{E(ВП)})^2 + (ЗП_n \cdot k_{E(ЗП)})^2 + (ОД_n \cdot k_{E(ОД)})^2 = ЧП_n \\ (ВП_{n+1} \cdot k_{E(ВП)})^2 + (ЗП_{n+1} \cdot k_{E(ЗП)})^2 + (ОД_{n+1} \cdot k_{E(ОД)})^2 = ЧП_{n+1} \\ (ВП_{n+2} \cdot k_{E(ВП)})^2 + (ЗП_{n+2} \cdot k_{E(ЗП)})^2 + (ОД_{n+2} \cdot k_{E(ОД)})^2 = ЧП_{n+2} \end{cases} \quad (3.2)$$

де  $k_{E(i)}$  – відповідний коефіцієнт витрат за  $i$ -м фактором доходу,  $n$  – номер відповідного року.

Послідовний розрахунок коефіцієнтів проводили для періодів 2005–2007 та 2013–2015 рр., що становить 9 розрахункових періодів. Знайдені коефіцієнти за 1 рік під одним номером, якщо вони були розраховані більше ніж для однієї системи рівнянь, усереднювалися. Така методика дозволяє зробити більш коротким період оцінювання пропорцій внеску факторів доходу до чистого прибутку, зводячи його до 3 років, упродовж якого можна очікувати їх стабільності. Квадратичні моделі виявляють незначно більшу точність у прогнозуванні. Розрахунки здійснювалися за даними додатків М, О з урахуванням впливу інфляційного чинника та реальної внутрішньої вартості валют експорту.



У результатах моделювання виникає проблема від'ємних значень величини фактора для його участі в прибутку та позитивних – у витратах, що досить складно піддається економічній інтерпретації, а при перевищенні на порядок і більше сум операційного обороту – явно позбавлене економічного сенсу і може свідчити лише про відсутність пропорційності в динаміці чинників за суміжні роки.

За результатами моделювання, оціненими як відношення відповідного фактора доходу до його оціненого внеску до чистого прибутку (лінійні рівняння), для ПрАТ «ЗПКФ» експорт за період був істотно більш рентабельним, за внутрішні продажі (0,65 грн внеску з гривні експортного доходу до чистого прибутку проти 0,06 грн за внутрішніми продажами). Для ПрАТ «Фабрика «Комбі» зовнішні продажі мали від'ємну рентабельність на рівні  $-3,50$  грн (внутрішні продажі 0,62 грн); для ПрАТ «МНВО «Біокон» показник експортних продажів також є від'ємним на рівні  $-0,09$  грн проти 0,09 грн за внутрішніми продажами; для ПрАТ «ЕФЕКТ» відповідні показники для експорту та внутрішніх продажів склали 0,47 грн та 0,07 грн відповідно.

Для рядів даних ПрАТ «ЗПКФ» характеристики моделі виходять задовільними. Якщо скласти значення факторів за відповідні роки за знаками, то одержані ряди даних «витрати», «прибутку» та «оборот» матимуть характеристики, наведені у додатку V. Для усіх чотирьох випадків значення витрат і загального операційного обороту підприємств прогнозуються значно краще, аніж обсяги чистого прибутку. Для ПрАТ «Фабрика «Комбі» і ПрАТ «ЕФЕКТ» моделі щодо прогнозування значень чистого прибутку виявилися повністю неефективними.

Проблема зрушення пропорцій між показниками витрат та чистого прибутку підприємств змушує припустити наявність систематичних факторів похибки оцінювання. До таких може належати висока волатильність цін на продукцію порівняно з факторами витрат, а також практика приховування підприємствами дійсних обсягів прибутку.

Відповідно до формули (2.7) було прийнято припущення щодо рівності коефіцієнтів пропорційності  $k_n$ . Аналіз даних підприємств дозволяє зробити висновок, що через випадки від'ємних значень чистого прибутку його найкраще наближення може бути досягнуто за квадратичним законом за формулою (3.3):

$$(kВП)^2 + (kЗП)^2 + (kОД)^2 = ЧП, \quad (3.3)$$

де  $k_1, k_2, k_3$  – коефіцієнти приведення;  $ВП$  – сума внутрішніх продажів у чистому доході підприємства;  $ЗП$  – обсяг зовнішніх (експортних) продажів у чистому доході підприємства;  $ОД$  – сума інших операційних доходів підприємства;  $k$  – коефіцієнт пропорційності, який приводить суму відповідного фактора до його участі (внеску) у чистий прибуток підприємства.

Використання квадратичного рівняння дозволяє за наявних емпіричних даних витримати обмеження, яке є умовою наявності змістовного, економічного сенсу результатів моделювання:

$$\begin{cases} (kВП)^2 < ВП \\ (kЗП)^2 < ЗП \\ (kОД)^2 < ОД \end{cases}$$

Отже, відповідний коефіцієнт можна обчислити за рівнянням:

$$k = \frac{\sqrt{ЧП(ВП^2 + ЗП^2 + ОД^2)}}{ВП^2 + ЗП^2 + ОД^2}, \quad (3.4)$$

де  $k$  може бути комплексним числом.

За суттю це рівняння є модифікованим відображенням формули (2.6): чистий прибуток є різницею між факторами чистого доходу і пов'язаними (асоційованими) з ними частками факторів витрат підприємства. Зокрема, на створення часток продукції, які постачалися на внутрішній і зовнішній ринки, та із спільними фінансовими ефектами від діяльності («інші операційні доходи»). Звісно, відповідні частки можуть

бути обчислені за прямим методом із використанням первинної бухгалтерської документації.

Використовуючи одержані наближення, можна порівняти загальні динамічні індекси капіталізації підприємства, які пропонується обчислювати за формулами:

– індекс динаміки факторів капіталізації (ІДК) підприємства у  $i + 1$  році:

$$ІДК_{i+1} = \frac{\Delta ЧА + \Delta ЧП}{ЧА_i + ЧП_i} \times 1, \quad (3.5)$$

$$ІДК_{i+1} = \frac{\Delta ЧА + \Delta ЧП}{ЧА_i + ЧП_i} \times -1,$$

якщо  $(\Delta ЧА + \Delta ЧП) < 0$  та  $ЧА_i + ЧП_i < 0$ ;

– індекс динаміки факторів капіталізації підприємства у  $i + 1$  році без урахування експортної виручки (ІВДК):

$$ІВДК_{i+1} = \frac{\left(\frac{ЧП - ЗП}{ЧП}\right) \times \Delta ЧА + (\Delta ЧП - \Delta_{чд} ЗП)}{\left(\frac{ЧП - ЗП}{ЧП}\right) \times ЧА_i + (ЧП_i - ЗП_i)}, \quad (3.6)$$

де  $\Delta ЧА$  – приріст чистих активів підприємства до базового року  $i$ ;  $\Delta ЧП$  – приріст чистого прибутку підприємства до базового року  $i$ ;  $ЧА$  – вартість чистих активів підприємства;  $\Delta_{чд} ЗП$  – частка участі доходу від зовнішніх продажів у прирості чистого доходу підприємства  $(kЗП)^2$  формули (3.3).

Індекс ІВДК, розрахований за формулою (3.6), є зваженим, що впливає з припущення про пропорційну частку чистих активів підприємства у створенні часток доходу від зовнішніх та внутрішніх продажів.

Формули відображають показник, що характеризує сукупну динаміку змін основних факторів капіталізації підприємства. Його більш

високе значення свідчить про більш високі темпи зростання капіталізації, а від'ємне значення – про зменшення капіталізації підприємства. Порівняння результатів, одержаних за формулами (3.5) та (3.6), свідчить про позитивний або негативний вплив на капіталізацію підприємства його експортної діяльності. Так, при  $ІДК < ІВДК$  можна стверджувати, що відмова підприємства від експортної діяльності мала б наслідком більш високі темпи зростання його капіталізації, і навпаки.

Результати відповідних розрахунків, здійснених щодо підприємств, які виробляють парфумерно-косметичну продукцію – ПрАТ «ЗПКФ», ПрАТ «Фабрика «Комбі», ПрАТ «МНВО «Біокон» та ПрАТ «ЕФЕКТ», наведені у додатку Х. На рисунках 3.2 і 3.3 наведено динаміку змін індексів ІДК та ІВДК для підприємств ПрАТ «ЗПКФ» та ПрАТ «Фабрика «Комбі». Відповідно це підприємства із факторами капіталізації, що зростають упродовж розглядуваного періоду та підприємство, яке має протилежно спрямовану тенденцію щодо систематичного зменшення факторів капіталізації (рис. 3.2).

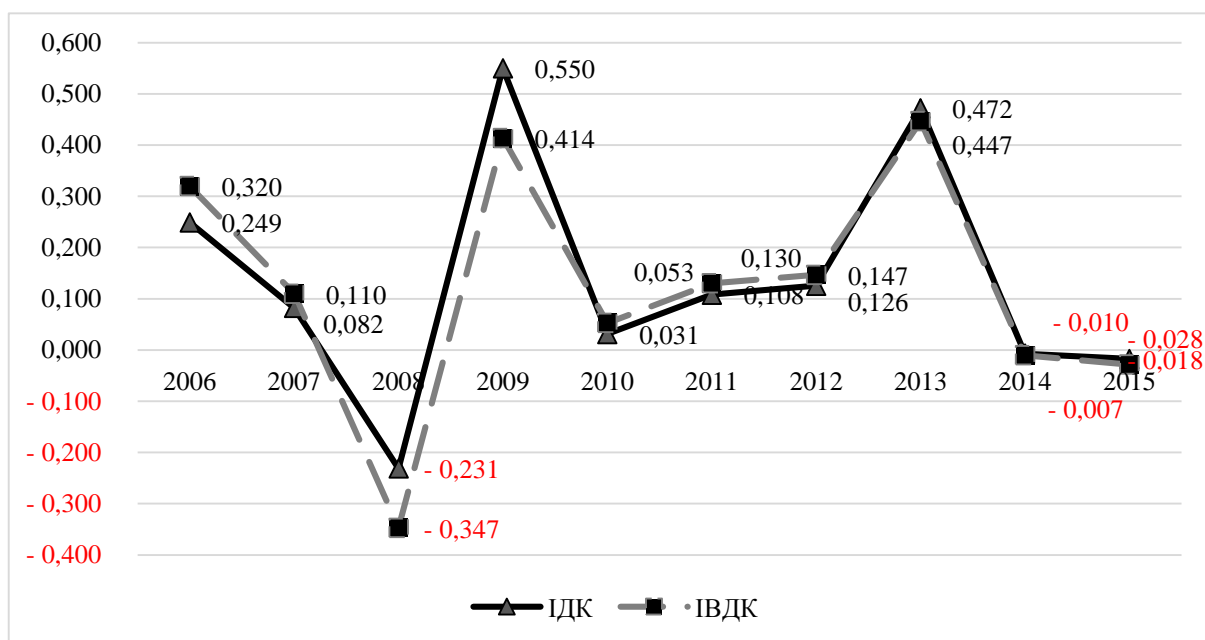


Рисунок 3.2 – Динаміка ІДК та ІВДК для ПрАТ «ЗПКФ»

[розроблено автором]

Із даних рисунка 3.2 можна зробити обґрунтоване припущення, що капіталізація підприємства мала від'ємну динаміку (зменшувалася) у 2008 та 2014–2015 рр., що відповідає умовам девальваційних криз. При цьому наявність експортної діяльності мало позитивний вплив. За умов відмови від експорту (індекс ІВДК) капіталізація підприємства зростала б меншими темпами і більш відчутно знижувалася в умовах девальвації національної валюти. Цікаво, що цей процес не є рівномірним. Якщо під час початкової фази кризи 2008 р. експорт справляв позитивний вплив на капіталізацію бізнесу, то під час його розгортання у 2009 р. експортна діяльність гальмувала відновлення капіталізації підприємства.

На прикладі ПрАТ «Фабрика «Комбі» можна побачити у цілому аналогічну тенденцію щодо впливу експорту під час девальваційних криз на динаміку капіталізації підприємства. Експортна діяльність сприяє збільшенню капіталізації під час економічного зростання і відновлення, але у фазі кризи містить ризики негативного впливу (рис. 3.3).

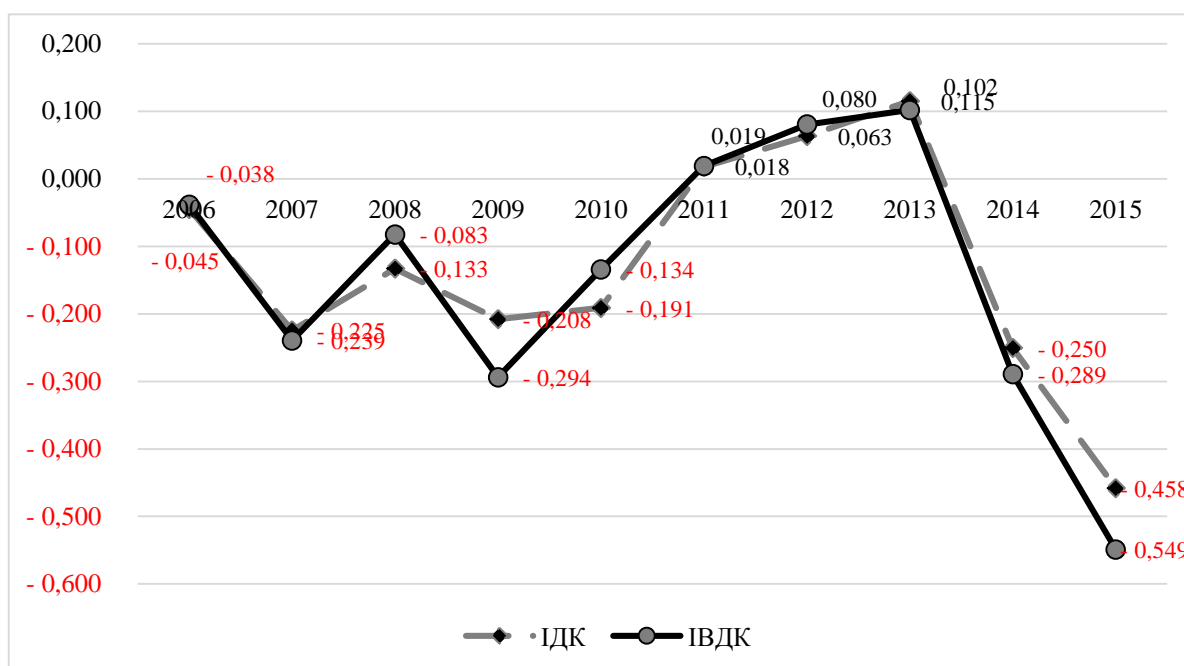


Рисунок 3.3 – Динаміка індексів ІДК та ІВДК для ПрАТ «Фабрика «Комбі»

[розроблено автором]

У цілому середні значення індексів динаміки капіталізації підприємств за період 2006–2015 рр. є вищими в усіх досліджених випадках. Так, ПрАТ «ЗПКФ» має відповідні значення ІДК 0,136 та ІВДК 0,123, ПрАТ «Фабрика «Комбі» 0,131 та 0,143, ПрАТ «МНВО «Біокон» 0,550 та 0,508 (на середніх значеннях щодо даного підприємства відбулися разові великі втрати капіталу на початку періоду), ПрАТ «ЕФЕКТ» 0,121 та 0,123.

Таким чином, для удосконалення організаційно-економічного забезпечення підвищення економічної ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств із недосконалим типом конкуренції, ми пропонуємо насамперед застосування при виробленні стратегій і плануванні діяльності підприємств урахування наявності девальваційних криз у вітчизняній економічній динаміці та використання розрахункового показника реальної внутрішньої вартості валют. Експортна діяльність під час девальваційної кризи містить ризики впливу капіталу підприємства, що потребує вироблення відповідних засобів управління ризиком.

Основними засобами підвищення економічної ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств із цільовою метою збільшення його капіталізації повинні стати використання ефектів синергії інтегрованої групи компаній та зменшення негативного впливу непрямого імпорту.

Стан торговельних відносин в Україні значною мірою визначається її митною політикою. Митні збори нараховують у відсотках до митної вартості або у вигляді фіксованої ставки збору та сплачують у національній валюті України. При імпортуванні на територію України підакцизних товарів на їх митну вартість нараховується акцизний збір – це непрямий податок споживачів окремих товарів, визначених законом як підакцизні, що стягується з них під час здійснення оборотів із продажу таких товарів, вироблених на митній території України, або при імпортуванні таких товарів на митну територію України. Акцизний збір

обчислюють за ставками у відсотках до оподаткованого обороту, який визначають, беручи до уваги митну вартість імпортованих товарів, та у вигляді фіксованої ставки в умовних одиницях за одиницю вимірювання товару або вантажу. Також, товари, що ввозяться в Україну, оподатковуються податком на додану вартість у порядку та за ставками, встановленими законами України. Платниками податку на додану вартість є суб'єкти підприємницької діяльності, зокрема фізичні особи–підприємці та інші юридичні особи, що не є суб'єктами підприємницької діяльності, які ввозять товари на митну територію України або отримують від нерезидента роботи або послуги для їх використання. Базою оподаткування для товарів, що ввозять або пересилають на митну територію України платники податку, є договірна (контрактна) вартість таких товарів.

Щодо експорту, вітчизняні підприємства зацікавлені в експортній діяльності, тому що операції з продажу товарів, які вивозяться за межі митної території України, але задекларовані на внутрішній митниці, оподатковують нульовою ставкою ПДВ за умови документального підтвердження фактичного вивезення товарів за межі митної території України. Необхідно зазначити, що питання відшкодування експортного податку на додану вартість є досить важливим серед суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Оскільки експортні операції є об'єктом оподаткування ПДВ, експортер має право на бюджетне відшкодування сум ПДВ, сплачених постачальникам. Платники ПДВ за документального підтвердження фактичного вивезення товару на митну територію України і при наданні експортних розрахунків експортного відшкодування за наслідками податкового періоду мають право на отримання такого відшкодування впродовж 30 календарних днів із дня пред'явлення документів. Сума податкового відшкодування, що підлягає бюджетному відшкодуванню, визначається як різниця між сумою податкового зобов'язання звітного періоду та сумою податкового кредиту такого

звітнього періоду.

Із вищевикладеного можна зробити висновок, що оподаткування значною мірою впливає на діяльність вітчизняних підприємств, і кожен суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності прагне підвищити ефективність своєї експортно-імпоротної діяльності за допомогою виконання необхідних вимог, передбачених законодавством. Зокрема, процес повернення експортного ПДВ є не лише дуже важливим, а й тривалим та складним процесом, що необхідно враховувати та регулювати в подальшому на законодавчому рівні для забезпечення своєчасного повернення грошових коштів в обіг підприємства для подальшого якісного здійснення фінансово-господарської діяльності.

Відповідно до SSP-парадигми фактори й ефекти екзогенного та ендогенного середовищ, що впливають на експортно-імпорتنу діяльність підприємства, комбінуються у відповідні стратегії здійснення ЕІД, особливості яких і визначають кінцеву роль експортно-імпоротної активності у діяльності підприємства та її кінцевий вплив на його економічну результативність. Отже, завданням організаційно-економічного забезпечення підвищення ефективності ЕІД підприємства є вироблення ефективної стратегії, яка б найбільше відповідала конкретним умовам і цілям його діяльності.

Процедура вироблення бізнес-стратегії передбачає визначення кола ключових проблем, поставлення цілей та вироблення відповідних рекомендацій щодо їх досягнення, визначення цільових показників та індикаторів, що є процесом стратегічного планування, далі – реалізація стратегії та контроль. Обриси конкретних стратегій визначаються особливостями підприємства, його наявними ресурсами та ринками. У цьому дослідженні автор розглядає проблему в загальному вигляді, спираючись на розуміння тенденцій розвитку парфумерно-косметичних виробництв та наданий у розділі 2 аналіз діяльності репрезентативної групи підприємств.



Як можна побачити з дослідження стану парфумерно-косметичних виробництв, їх розвиток у сучасних економічних умовах пов'язаний із комплексом проблем, які потребують урахування ЕІД промислових підприємств під час розроблення стратегії. По-перше, до таких необхідно віднести наявність нерівномірної економічної динаміки, що має на увазі наявність більш тривалих у часі періодів ревальвації національної валюти, що перериваються глибокими коригуваннями із переходом курсів основних торговельних валют щодо гривні на нові рівні. Девальваційна криза є для підприємства екзогенним шоком, який може супроводжуватися зміною «знаків» наявних тенденцій щодо його фінансового становища і наявних пропорцій у характеристиках ЕІД. По-друге, діяльність підприємств визначається усталеною географічною і валютною структурою експорту. У вітчизняній практиці це переважна експортна орієнтація на ринки країн із низькою платоспроможністю попиту. Наслідком чого є торгівля у валютних парах, де імпорт підприємств, включно із непрямим імпортом, є прив'язаним до сильних валют, а експортні надходження – до слабких. По-третє, підприємства, які мають парфумерно-косметичні виробництва, переважно спеціалізуються на виробництві продукції низького цінового сегмента. У структурі ціни такої продукції високою є питома вага виробничих витрат. Відношення виробничої собівартості до чистого доходу за період 2011–2015 рр. у випадку ПрАТ «ЗПКФ» становило 71,7 %, ПрАТ «Фабрика «Комбі» – 80,1 %, ПрАТ «ЕФЕКТ» – 82,7 %. Дані щодо ПрАТ «МНВО «Біокон» за зазначений період не є типовими через вплив позаекономічних обставин. По-четверте, чинником, що стимулює вітчизняні парфумерно-косметичні підприємства експортувати, є витискання їх із внутрішнього ринку транснаціональними виробниками, що є особливо актуальним для такого сегмента виробів, як парфумерія. Серед цього ринкового сегмента парфумерія є виробом із найбільшою питоною вартістю. У 2015 р. середня вартість 1 кг експортованої продукції парфумерії в Україні становила 16,38

проти 12,62 USD за косметичними виробами і 3,23 USD – засобами догляду за волоссям та 1,56 USD – туалетним милом.

Зважаючи на вищевикладене, загальними проблемами підвищення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств, що здійснюють виробництво парфумерно-косметичної продукції, є регіональна та валютна диверсифікація експорту, уникнення ситуації здійснення експорту та імпорту у валютних парах, перехід до виробництва продукції більш високих цінних сегментів.

Процес розроблення конкурентної стратегії передбачає такі етапи.

На *першому етапі* оцінюють структури ЕІД промислових підприємств, її цілей і розвитку. Як ми обґрунтували, такою загальною ціллю є збільшення капіталізації компанії. ЕІД збільшує фактори капіталізації, що піддаються прямому оцінюванню в компанії, які не котирують власні акції – величини чистого прибутку та чистих активів. ЕІД впливає також на вартість нематеріальних активів компанії, які через відсутність біржових котирувань акцій у вітчизняній практиці зазвичай не оцінюються: вартість торгової марки, динаміка позиції на експортних ринках, здатність виробляти певну придатну до експорту продукцію, наявність усталених ділових контактів, належність до інтегрованих бізнес-об'єднань та ін. Так, у більшості українських товаровиробників у власності є декілька торгових марок: у групі компаній «Ельфа» їх 14, у «Вельта-Косметик» – 9; ПрАТ «МНВО «Біокон» працює під однією торговельною маркою, але розвиває більше ніж 10 серій косметичних виробів. Українські парфумерно-косметичні компанії здійснюють експорт не лише власне продукції у фізичному вигляді, а й рецептур [174].

На *другому етапі* аналізують загрози і можливості (SWOT-аналіз) експортно-імпоротної діяльності. У цьому контексті необхідно звернути увагу на той факт, що найбільші проблеми українські підприємства мають із парфумерною продукцією, яка має найбільшу питому прибутковість. Щодо зовнішніх ринків, підприємства спираються на номенклатуру

«традиційних» видів даної продукції (парфумерні рецептури, розроблені 50 і більше років тому), низького цінового сегмента. Хоча ці товари мають стійкий попит, відсутність патентного захисту загострює конкурентне становище на ринку, наближуючи тип цінової конкуренції до практично досконалого. Подібне становище із певними застереженнями можна спостерігати й у сегменті косметичних засобів.

Щодо імпорту, спроби вітчизняних підприємств переходити до виробництва парфумів із новими рецептурами зазвичай означають спирання на імпортовані готові композиції, що збільшує питому вагу витрат у структурі чистого доходу від зовнішніх та внутрішніх продажів товарів з імпортною компонентою відразу за декількома механізмами підвищення вартості придбання композицій – торгівля у сильних валютах, патентний захист, недосконала конкуренція та ін., але це означає, що використання позиціонування підприємств України, як виробників європейського регіону створює потенційні можливості для переходу на експортних ринках у більш високі цінові ніші за умов оновлення лінійки товарів, що випускаються.

На *третьому етапі* пропонують здійснення комплексної діагностики стану ЕІД підприємства, аналіз можливих альтернатив та обрання оптимального варіанта стратегії ЕІД. Як свідчить досвід роботи українських парфумерно-косметичних підприємств, є декілька часткових стратегій, реалізація яких вважається доцільною в умовах вітчизняної економіки.

На *четвертому етапі* випрацьовують план здійснення передбачених стратегією заходів із підвищення ефективності ЕІД та визначають стадії його реалізації, ключові показники та індикатори. Можливим є використання збалансованої системи показників як частини процесу стратегічного планування [131].

В узагальненому вигляді процес розроблення конкурентної стратегії відображено на схемі рисунка 3.4, с. 172.

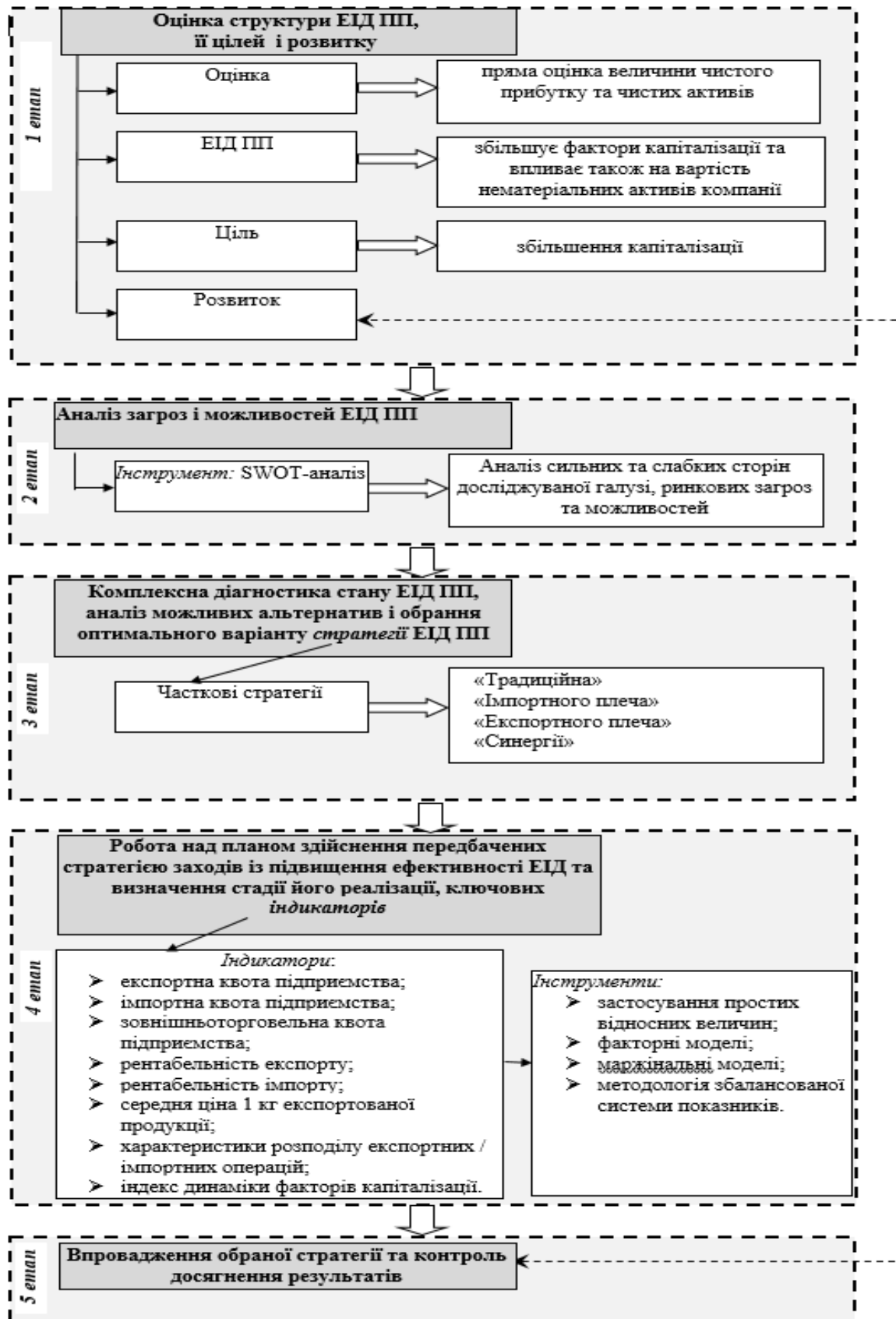


Рисунок 3.4 – Структурно-логічна схема розробки конкурентної стратегії промислових підприємств (ПП), що здійснюють експортно-імпорتنу діяльність (ЕІД) [розроблено автором]

У дослідженні обґрунтовували використання таких показників щодо економічної ефективності ЕІД промислових підприємств, яке здійснює недосконалу конкуренцію:

- експортна квота підприємства;
- імпортна квота підприємства;
- зовнішньоторговельна квота підприємства;
- рентабельність експорту;
- рентабельність імпорту;
- середня ціна 1 кг експортованої продукції;
- характеристики розподілу експортних/імпортних операцій;
- індекс динаміки факторів капіталізації без урахування експортної виручки.

У науковій літературі обґрунтовується широкий перелік показників, що характеризують ЕІД підприємства [115]. Зокрема, застосування простих відносних величин [178]; факторні моделі, побудовані на їх суцільному аналізі. Л. М. Малярець, Г. В. Моргун пропонують побудову матриць канонічних кореляцій сукупності показників діяльності підприємств для виявлення у зв'язку з індикаторами економічної ефективності ЕІД [113]; маржинальні моделі, де визначаються порогові значення обсягів експорту (імпорту) для беззбиткової діяльності підприємства [32].

Щодо цілей стратегічного планування та управління економічною ефективністю ЕІД промислових підприємств із парфумерно-косметичними виробництвами, на нашу думку, використання методології збалансованої системи показників має певні обмеження, частина з яких є загальною, та визнаною у теорії, а частина – специфічною щодо конкретних підприємств та умов господарювання. Так, застосування збалансованої системи показників є найбільш доцільним у великих компаніях зі складною системою розподілу функціональних обов'язків. Застосування збалансованої системи показників потребує налагодженої системи

збирання та оброблення первинної інформації. Обидві ці умови не виконуються щодо підприємств із парфумерно-косметичними виробництвами.

На *п'ятому етапі* упроваджують обрану стратегію та контроль досягнення результатів.

Грунтуючись на здійсненому у розділі 2 аналізі факторів, які впливають на економічну ефективність здійснення експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств, можна виділити такі можливі варіанти часткових стратегій підвищення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств підгалузі (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Типи стратегій підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств [розроблено автором]

<b>«Традиційна»</b>	
<i>Зміст:</i> експорт товарів традиційних рецептур і композицій, за якого економічна ефективність досягається внаслідок зменшення виробничої собівартості, використання ефекту масштабу (що є особливо значимим у разі експлуатації застарілих технологічних ліній), спрямованість на задоволення потреб споживачів традиційних марок продукції	
<i>Переваги:</i> невеликий обсяг витрат на НДДКР та маркетинг, можливість використання наявного обладнання	<i>Ризики:</i> цінова конкуренція, обмеженість цільових груп споживачів і ринків
<b>«Імпортного плеча»</b>	
<i>Зміст:</i> широке використання якісних імпортованих рецептур і компонентів для створення якісних продуктів для експансії на внутрішньому ринку	
<i>Переваги:</i> можливість швидких темпів збільшення внутрішніх продажів, сприятливі умови для експансії на зовнішні ринки	<i>Ризики:</i> високі витрати на сировину і матеріали, можливість виникнення небезпечних ефектів від торгівлі у «валютних парах», якщо експортні ринки не диверсифікуються, різке здорожчання собівартості продукції в умовах девальваційної кризи
<b>«Експортного плеча»</b>	
<i>Зміст:</i> збільшення питомої ваги експортованої продукції у продажах, експортна спрямованість виробництва	

## Продовження таблиці 3.1

<i>Переваги:</i> отримання додаткових переваг, пов'язаних із режимами оподаткування (ПДВ), отримання валютної виручки	<i>Ризики:</i> можливість виникнення небезпечних ефектів від торгівлі у «валютних парах» за слабкої диверсифікації експортних ринків, зменшення рентабельності експорту на ревальваційній фазі ділового циклу
<b>«Синергії»</b>	
<i>Зміст:</i> спеціалізація експортних та імпорتنих операцій і виробництв у рамках інтегрованої бізнес-групи	
<i>Переваги:</i> використання ефектів спеціалізації, кооперування, перетоки капіталу	<i>Ризики:</i> можливість конфлікту інтересів

Запропоновані стратегії «Традиційна» та «Синергії» використовують у діяльності ПрАТ «ЕФЕКТ». У цілому вони є характерними для переважної більшості інших вітчизняних підприємств – виробників парфумерно-косметичної продукції.

Так, стратегічна схема, за якою українські парфумерно-косметичні підприємства працюють у середньому та нижньому цінових сегментах, стала загально визнаною. Українські підприємства виготовляють якісну продукцію, використовуючи при цьому імпортовані компоненти та композиції. З імпортованої сировини виготовляють переважну частину української косметики.

«Наші виробничі потужності – це сучасне фармацевтичне обладнання, яке має декларації відповідності ЄС, – зазначають у науково-виробничій компанії «Біокон». – Косметична сировина, яку використовує підприємство для створення рецептур, виготовляють визнані світові лідери з урахуванням останніх тенденцій ринку косметики. У виробництві використовують сировину та упаковку лише високої якості провідних світових виробників Німеччини, Франції, Великобританії, Австрії, таких як Merck, Henkel, Symrise, Goodrich, BASF, Charabot». «Екстракти ми закупаємо як в Україні, так і за кордоном. А ось емульгатори, антиоксиданти, вітаміни й іншу сировину імпортуємо, тому що виробляти продукцію такого типу виключно для внутрішнього ринку нерентабельно»,

– розповідає косметолог-технолог косметичного виробництва компанії «Ельфа» [174].

Аналіз рівня конкурентних позицій підприємства (макроекономічний, галузевий, рівень підприємства) припускає з'ясування факторів, які тією чи іншою мірою впливають на його конкурентоспроможність. Ці фактори є початковою точкою розроблення стратегічного вектора розвитку підприємства, тому успішно конкурувати на міжнародному ринку може лише та організація, яка здатна та вміє адаптуватися до його змін, використовує можливості еластичного формування виробничих та дистрибутивних процесів. Поява нового типу конкуренції (глобальної гіперконкуренції) диктує учасникам ринку необхідність пошуку нових форм ефективного функціонування, адаптованих до умов агресивної глобальної конкурентної боротьби.

Одним із основних чинників досягнення конкурентної переваги є створення команди високоосвічених, зацікавлених в одержанні результатів менеджерів та новаторів, здатних реалізувати прийняті плани та стратегічні програми. Для ефективної роботи керівників та співробітників підприємства необхідна відповідна система управління, і вона повинна бути:

- інноваційною;
- адаптаційною;
- еластичною;
- ефективною;
- швидкою [125, с. 86].

Необхідно також відзначити той факт, що універсальної стратегії не існує. Успішною може бути лише стратегія, узгоджена з умовами конкретної галузі промисловості, досвідом та капіталом конкретного підприємства. Між собою конкурують не лише товари, а й стратегії ринкової діяльності підприємств, їх керуючі та виконавчі системи, робочі колективи [151, с. 383–384].



Умовою придатності тієї чи іншої стратегії підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств є конкретний аналіз досягнутих за умов її застосування економічних результатів.

### **3.2. Оптимізація системи зменшення негативних впливів непрямого імпорту на економічну ефективність експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств**

Вплив непрямого експорту – це проблема, яка потребує вирішення для досягнення мети підвищення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності, є пов'язаною із наявністю імпоротної компоненти у складі вартості продукції, що споживається підприємством у процесі виробництва, в економіці, яка характеризується високим ступенем відкритості.

Проблему непрямого імпорту та ланцюгів поставок розглядають, зокрема, у працях Я. С. Янишина, В. В. Іванової [56; 196]. Деякою мірою вона є зворотною до проблеми непрямого експорту, адже у цьому випадку підприємство виступає іншою стороною операцій непрямого експорту, які щодо нього стають операціями імпорту за використання посередницької структури. Їх специфікою, що розглядається у дисертації, є обмеження переліку можливих імпортованих продуктів предметами виробництва, адже імпорт здійснюється в інтересах промислових підприємств.

Теоретичні труднощі виникають через можливість утворення набагато більш довгих ланцюгів використання імпортованої продукції, ніж це є у випадку непрямого експорту. Імпортовану складову можна послідовно вносити до складу вартості товару, який споживається промисловими підприємствами, неодноразово, на багатьох стадіях перероблення. В умовах економіки з високим ступенем відкритості, до яких належить економіка України, імпортована складова може бути виявлена у вартості практично кожного товару. Це ставить теоретичну проблему оцінювання питомої ваги непрямого імпорту у створюваній

промисловим підприємством новій вартості, а також його впливу на загальну ефективність його експортно-імпоротної діяльності.

Сьогодні найбільш поширеною є така класифікація залучення підприємства до експортної діяльності (за ступенями, рис. 3.5):

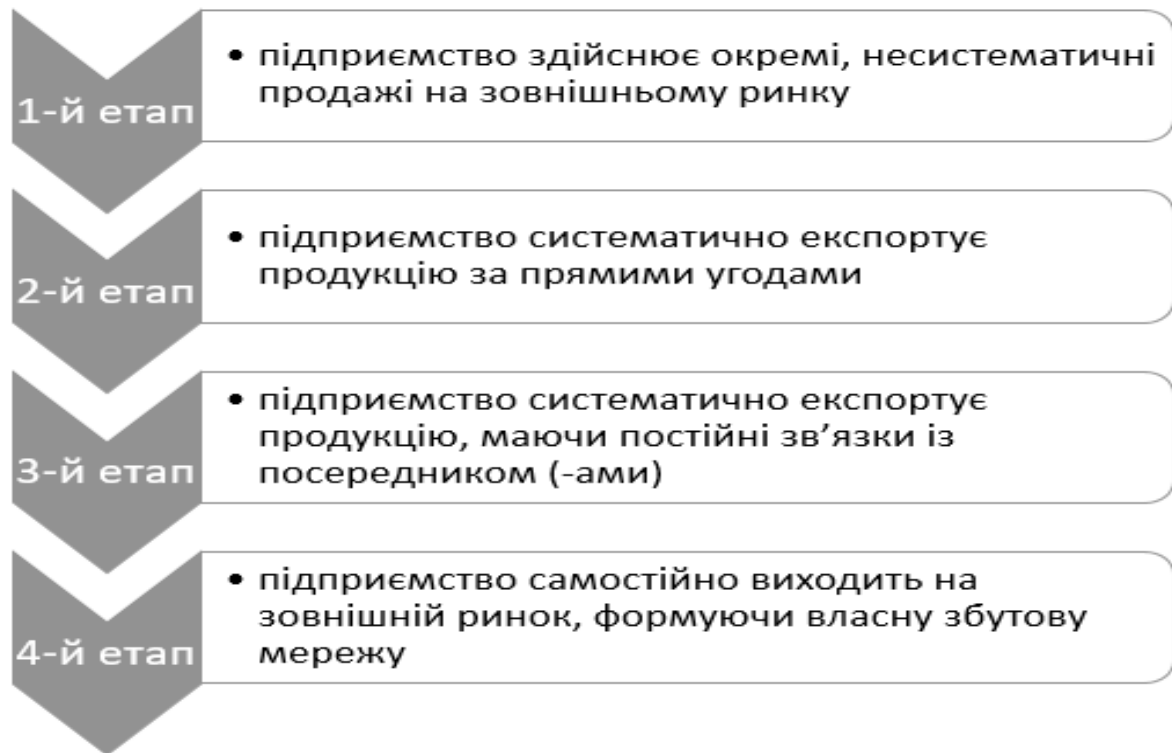


Рисунок 3.5 – Класифікація ступенів залучення підприємства до експортної діяльності (за ступенями) [260, с. 44–45]

У випадку непрямого експорту мова йде про здійснення поставок продукції промислових підприємств іноземним споживачам через структуру-посередника. Зазвичай непрямий експорт поділяється відповідно до структур, які є залученими до посередництва:

- експортні торгівельні компанії (Export trading companies (ETCs)): їх діяльність зводиться до пошуку партнерів і технічних послуг в організації експорту;
- експортні агентські компанії (Export management companies (EMCs)): функціонально заміщують відділи продажів підприємства, що експортує;
- оптові торгівельні компанії (Export merchants), які закупають оптові

партії товарів для продажу їх на експортних ринках під власною торговельною маркою;

– комісійні фірми (Confirming houses): фірми-посередники, які працюють в інтересах іноземних закупівельників, закупаючи товари за їх замовленнями;

– непідтверджені закупівельні агенти (Nonconforming purchasing agents): фірми, які виконують суто посередницькі послуги між експортером та іноземною компанією [164; 251, с. 10–12].

Як це було обґрунтовано вище, поняття імпортової компоненти можна розширити не лише до складу вартості сировини і матеріалів, а й до ціни факторів виробництва. Так, продукція імпортного походження і відповідно її цінова компонента наявні у вартості робочої сили, енергії, капіталу та ін. Як можна побачити з результатів регресійного аналізу залежності обсягів виробництва від змінних середовища (додаток Н), реальні внутрішні вартості валют, у яких здійснюється зовнішня торгівля, є гарним предиктором у відповідних рівняннях регресії. Через явище мультиколінеарності його наявність у регресійних рівняннях призводила до недоцільного введення у них інших змінних, які є характеристиками внутрішнього економічного середовища країни (середньої заробітної плати у промисловості (вартості праці), відсоткових ставок за банківськими кредитами підприємствам (вартості капіталу) та ін.). Серед чинників, що впливають на показники економічної ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств (табл. 1.7) в умовах української економіки найбільше значення має курсова динаміка та коливання курсів провідних валют, у яких здійснюються зовнішньоекономічні угоди. В системі управління економічною ефективністю експортно-імпортової діяльності промислових підприємств необхідно враховувати це явище. Доцільним є запропонувати для його вирішення моделі, у яких показники випуску та/або прибутку підприємства є функцією від показників витрат, щодо яких складова непрямого імпорту є особливо значущою. Як свідчить

аналіз публікацій, консенсусною серед вітчизняного експертного співтовариства є думка про роль енергії як такої складової. Ціни на енергію в Україні є постійно зростаючими та тісно залежать від вартості імпортованих енергоносіїв, і ціна на які встановлюється в іноземній валюті.

Розглядувані парфумерно-косметичні підприємства мають конкретну структуру собівартості реалізованої продукції (табл. 3.2). Серед парфумерно-косметичних підприємств з аналізованої групи більш-менш детальне групування витрат надає лише ПрАТ «ЗПКФ».

Таблиця 3.2 – Інформація про структуру собівартості реалізованої продукції аналізованих парфумерно-косметичних підприємств за даними фінансової звітності у 2017 р. [складено автором за даними Державного агентства з розвитку фондового ринку України]

Назва підприємства	ПрАТ «ЗПКФ»	ПрАТ «Фабрика «Комбі»	ПрАТ «МНВО «Біокон»	ПрАТ «ЕФЕКТ»
Сировина та основні матеріали	58,5	85,86	56	45
Допоміжні матеріали	19,3			
Тара	9,1			
Послуги на виробництво	4,5	14,14	–	–
Заробітна плата з нарахуваннями	5,8		6	36
Амортизація	1		38	7
Газ, електроенергія	1,1			12
Інше	0,7			
Усього	100 %	100 %	100 %	100 %

Інші підприємства, користуючись правом не зазначати витрати, що становлять менше 5 ніж % від собівартості реалізованої продукції, не надають даних, які давали б більш-менш повну картину структури собівартості.

Аналіз конкретних даних щодо асортименту імпортованої парфумерно-косметичними підприємствами продукції дозволяє віднести її до таких трьох основних категорій, як:

- 1) предмети і послуги безпосереднього (прямого) імпорту;
- 2) предмети і послуги, що імпортуються через внутрішнього посередника;
- 3) предмети і послуги вітчизняного виробництва, при виробництві у складі собівартості яких наявна імпортована складова.

Обчислення конкретної питомої ваги імпортованих товарів другої категорії зазвичай не проводиться, а вплив їх на результативність діяльності підприємства з точки зору їх природи як імпорту менеджментом підприємств не розглядається. Щодо третьої категорії товарів із компонентою опосередкованого імпорту, то до них на практиці можна застосувати лише опосередковані методи оцінювання. За даними таблиць «витрати–випуск» Держкомстату України, у групі видів діяльності «Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції» питома вага імпорту становить 65,4 % [79].

Реструктуризація та технічне переозброєння, яке часто її супроводжує, є надто широкими поняттями, зміст яких залежить від конкретних економічних умов та викликів зовнішнього середовища. Необхідність у здійсненні реструктуризації, як правило, свідчить про неможливість підприємства продовжувати діяльність у ситуації глибоких змін в економічному середовищі. Дослідження таких змін та пошук ефективних шляхів виходу із кризового стану та переходу до траєкторії ефективного розвитку є критично важливими. Аналіз умов, що спричиняються до змін, та узагальнення ефективних підходів щодо реструктуризації передбачає дослідження конкретних ситуацій та успішного досвіду.

Розглядаючи існуючу численну літературу з проблем реструктуризації та технічного переозброєння підприємств, легко

відзначити хвилі зацікавленості у проблемі, що збігаються з великими зрушеннями у господарстві. Світова енергетична криза 70-х рр. XX ст., впровадження неоліберального курсу у 80-ті рр., реформи у країнах колишнього соціалістичного табору, а також становлення «економіки знання» 90-х – поч. 2000-х визивають кризові явища та запит на пошук шляхів їх переборення, а також потребу в дослідженнях із реструктуризації. Також неважко помітити, що дослідження відображають специфіку, що відповідає ситуації у тій чи іншій економіці. Хвилі з'єднань та поглинань у США, зміни у японських корпораціях в умовах дефляції, оновлення державного сектора господарства КНР, масова приватизація у країнах Сходу Європи висувають різні за родом проблеми. Характер змін у сучасній економіці США та викликана ним хвиля реструктуризацій докладно висвітлена у дослідженнях М. А. Каррі і В. Ф. Касціо [214; 215].

Підсумовуючи існуючі підходи до реструктуризації підприємства, Е. Боуман і Х. Сінг зазначають про три її провідні аспекти: це кардинальні зміни в активах та напрямках діяльності (*portfolio restructuring*), організації та фінансах [212, с. 6]. Західні дослідники надають перевагу саме першому із аспектів. Зміни в активах підприємства створюють умови для інвестиційного процесу та для успішної діяльності у післяреструктуризаційний період. Реструктуризацію ніяк не можна зводити до покращання виробничої ефективності. Необхідним є перерозподіл капіталу і спрямування його у нові проекти та на зміну організації праці підприємства. Успіх усієї макроекономічної політики залежить від того, наскільки ефективною буде ця глибока мікроекономічна трансформація. Розглядаючи досвід реструктуризації підприємств Сходу Європи, І. Гросфелд і Дж. Роланд виділяють «захисний» та «стратегічний» її типи. При першому домінує прагнення до зменшення виробничих витрат та досягнення беззбитковості, при другому – реалізуються продумані бізнес-проекти, що змінюють і виробничий профіль, і технологічні засади діяльності підприємства [226]. Одним із трендів «стратегічної»

реструктуризації і перерозподілу активів для підприємств, які діють в умовах трансформаційних економік, може бути вертикальна інтеграція бізнесів [213].

Особливістю підходів вітчизняної економічної науки до проблеми реструктуризації підприємств є зосередження на техніко-технологічних змінах та пов'язаних заходах, що у концепції І. Гросфелда і Дж. Роланда укладається в рамки реструктуризації «захисного» типу [23; 68; 106; 133; 149; 154; 185]. Як правило, виробничий профіль підприємств, що реструктуруються, розглядають як незмінний. Проблема залучення «зовнішнього інвестора» також має вигляд бажаного, але дещо механічного, додаток до процесу реструктуризації, а умови таких інвестицій (наприклад, залучення підприємства до інтегрованих структур) глибоко не проробляються. Цікавим у цьому сенсі є аналіз А. В. Галушки проблеми реструктуризації Лозівського ковальсько-механічного заводу (ЛКМЗ). Зазначаючи про внесеність заводу до технологічних ланцюгів низки близьких за профілем машинобудівних підприємств регіону – заводи ВАТ «ХТЗ», ВАТ «ХЗТД», ВАТ «Серп і молот», з яких 74 % продукції припадає на Харківський тракторний завод, – дослідник зосереджується на другорядних у цьому разі питаннях оптимізації виробничих процесів ЛКМЗ. Але очевидну потребу у створенні вертикально інтегрованої бізнес-структури навіть не розглядає [23]. Зазначимо, що на практиці вихід підприємства з кризи дійсно став можливим лише після його входження до групи «УПЕК».

Глибоко проаналізовано проблеми реструктуризації підприємств України у монографії М. А. Кизима і В. В. Жихарцева, побудованій на аналізі стану 11 обстежених машинобудівних підприємств України. Автори зазначають про типову проблему, яка найчастіше обумовлює потребу в реструктуризації заводів України. Її можна назвати «пасткою масштабу». Велика ресурсомісткість (енергоємність, капітало-, та трудо-місткість) виробництва великих підприємств, які почали діяти за

радянського часу, робить їх діяльність ефективною лише за дуже великих обсягів випуску, коли економія на масштабі зменшує відносну частку великих постійних витрат у собівартості. Неможливість зберегти високі обсяги випуску за гострої зовнішньої конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках призводить до збитковості, вимиває обігові кошти, спричинює недоінвестування і, кінець кінцем, робить стан підприємства катастрофічним [63].

Так, ПрАТ «ЕФЕКТ» на початку 2000-х рр. скоротило обсяги випуску. До 83 % виробничих потужностей не використовувалося. Зростання експорту в першій половині 2000-х рр. дозволило збільшити випуск, із максимумом у 2003 р. З 2002 р. підприємство працювало прибутково, із максимальним чистим прибутком у 2004 р. Проте проблема масштабу залишалася гострою. Спроби нарощувати випуск продукції впиралися у гостру конкуренцію на ринку та обтяжувалися переважанням застарілих («традиційних») виробів у структурі випуску. Високою була енергоємність. Залучення кредитних ресурсів через їх надмірно високу вартість негативно позначалося на фінансовій стійкості підприємства.

У середині 2000-х рр. оформлюється група компаній «ЕФЕКТ» у складі ПрАТ «ЕФЕКТ», ТОВ «Тубний завод» та ТОВ «Фітодоктор». Відбувається перерозподіл активів та виробничих потужностей між підприємствами групи. Диверсифікація діяльності розвивалася не лише у рамках групи, а й у рамках самої компанії ПрАТ «ЕФЕКТ». Здійснені у середині 2000-х рр. зміни призвели до створення підприємства, тип якого дирекція характеризує як своєрідний «міні-індустріальний парк». Для досягнення стійкості виробництва та збуту підприємство, яке має великі обсяги невикористовуваних потужностей (та активів), освоює суміжні бізнеси, а також на умовах оренди надає платформу для діяльності інших малих та середніх підприємств [2]. У 2006 році ПрАТ «ЕФЕКТ» припинило виробляти низку найменувань низькорентабельної продукції. Виробнича стабільність акціонерного товариства залежить і від



зовнішньоекономічної діяльності. Частка продукції експортується, у середньому експорт приносить 25–30 % виручки від реалізованої парфумерно-косметичної продукції [77; 233].

Визначення профілю діяльності підприємства виявило критичні ланки та дозволило перейти до інвестицій у його технічне переозброєння. Капіталовкладення було спрямоване за декількома напрямками. Було проведено переобладнання та сертифікацію заводської лабораторії, яка відтепер надає високоякісні послуги не лише підприємствам групи «ЕФЕКТ», а й підприємствам регіону. Створені потужності з добування, розливання та технічного використання артезіанської води з унікальними хіміко-біологічними якостями. Зокрема, модернізовано складське господарство, реорганізовано й технологічно оновлено ключові підрозділи фабрики та ін. Пріоритетом стало оновлення енергетичного господарства та підвищення енергоефективності підприємства [71; 89].

У 2002 році спеціалісти компанії «УкрЕско» провели енергоаудит процесів виробництва, розподілу та використання теплової та електричної енергії на підприємстві. За його підсумками було запропоновано пакет рекомендацій, який передбачав створення автоматизованої системи контролю та обліку енергоспоживання, раціоналізацію режимів роботи електрообладнання, модернізацію системи тепlopостачання, підвищення культури використання енергоресурсів. За оновленим профілем діяльності інвестиції в енергозаощадні технології найбільшою мірою відповідали меті зниження виробничих витрат підприємства та зниженню витрат із забезпечення діяльності групи. Основні рекомендації з енергоаудиту було реалізовано у 2007–2012 рр. Фінансові можливості групи дозволили інвестувати в придбання нового вискоефективного обладнання. У рамках першого етапу технічного переозброєння було реконструйовано компресорну станцію. У рамках другого етапу – встановлено 3 нові електропарогенератори, реконструйовано систему внутрішнього опалення, здійснено заходи із теплоізоляції зовнішнього периметра виробничих

будівель [74; 235].

Із даних рисунків 3.6, 3.7 можна побачити, що загальні витрати енергії ПрАТ «ЕФЕКТ» істотно зменшилися. Дані взято за період проведення проекту, дані за наступні роки виключено через вплив позаекономічних факторів.

Економічний ефект від окремих проектів із підвищення енергоефективності оцінювався у ході реконструкції. Так, у 5 разів знижувалося енергоспоживання компресорного господарства. У 10 разів зменшувалися технологічні енерговитрати котельного господарства. Виробничі площі, що вивільнялися після монтажу нового більш компактного обладнання, здавали в оренду [78].

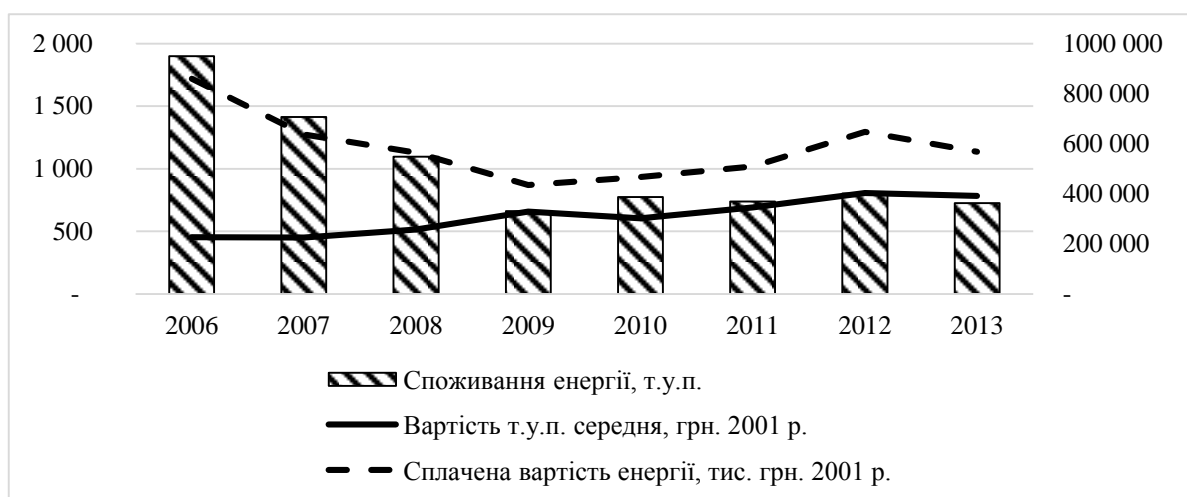


Рисунок 3.6 – Споживання і витрати на придбання енергоносіїв  
ПрАТ «ЕФЕКТ», 2006–2013 рр.

[розроблено за даними підприємства, додаток Y]

При цьому споживання енергії, що отримують із природнього газу, не лише зменшується, а й частково заміщується електричною енергією. Динаміка цін на електроенергію є більш прогнозованою та менш схильною до різких коливань.

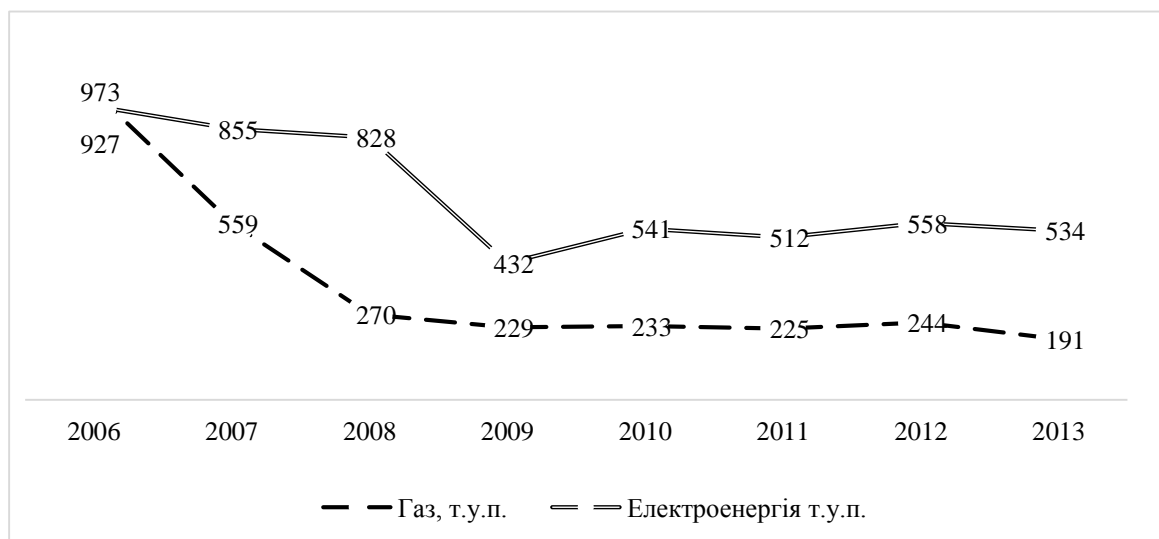


Рисунок 3.7 – Споживання газу й електроенергії ПрАТ «ЕФЕКТ», 2006–2013 рр. (т.у.п. – тонни умовного палива)

[розроблено за даними підприємства, додаток Y]

У цілому здійснені перетворення дозволяють згладжувати різкі коливання вартості енергії та утримувати під контролем загальний обсяг витрат на енергоспоживання. У 2006–2013 рр. коефіцієнт затратовіддачі зріс із 1,33 до 1,53, коефіцієнт рентабельності основної діяльності – з 0,17 до 0,34.

Були розраховані коефіцієнти та інтегральний індекс ефективності  $S$  для виробничої функції комплексної змінної (ВФКЗ), запропонованої у роботах С. Г. та І. С. Светунькових [256]. ВФКЗ має вигляд

$$G + iC = a(K + iL)^b \quad (3.7)$$

де  $G$  – валовий прибуток підприємства;  $C$  – собівартість;  $K$  – основний капітал;  $L$  – вартість праці;  $a$ ,  $b$  – коефіцієнти, що розраховуються через розв’язування відповідних рівнянь.

Коефіцієнт  $b_1$  відповідає рівню максимальної прибутковості,  $b_2$  – рівню простої беззбитковості. Показник  $S$ , що позитивно корелює із динамікою рентабельності за собівартістю та може розглядатися як

інтегральний показник ефективності діяльності підприємства, розраховується за формулою [159, с. 17]:

$$S = \left( 1 - \frac{b - b_1}{b_2 + b_1} \right) \times 100\% , \quad (3.8)$$

де  $S$  – інтегральний показник ефективності діяльності підприємства;  
 $b, b_1$  – розрахункові коефіцієнти формули (3.7).

Відповідні значення наведені у таблиці 3.3.

Як можна побачити, у період 2008–2013 рр., що йшов за заходами з реструктуризації та технічної реконструкції, значення  $S$  є істотно вищими за попередній період 2000–2007 рр.

Таблиця 3.3 – Значення коефіцієнтів та показника  $S$  комплексозначної виробничої функції ПрАТ «ЕФЕКТ» [розраховано автором]

<b>Рік</b>	<b>b</b>	<b>b<sub>1</sub></b>	<b>b<sub>2</sub></b>	<b>S</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
2000	18,4	22,7	22,8	10,5
2001	13,7	14,6	14,7	3,3
2002	8,6	9,5	9,6	5,1
2003	5,3	6,0	6,1	6,1
2004	4,4	5,5	5,6	11,6
2005	4,1	4,5	4,6	4,2
2006	4,0	4,3	4,4	4,4
2007	5,4	6,1	6,2	5,8
2008	5,2	6,9	7,0	13,4
2009	4,3	6,0	6,1	16,5
2010	4,7	6,1	6,2	13,4

Продовження таблиці 3.3

<b>Рік</b>	<b>b</b>	<b>b<sub>1</sub></b>	<b>b<sub>2</sub></b>	<b>S</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
2011	4,6	5,8	5,9	11,0
2012	5,0	6,0	6,1	9,3
2013	4,6	5,7	5,8	10,6
2014	4,4	6,1	6,3	9,7
2015	4,8	5,9	6,1	10,2
2016	5,1	5,7	6,6	11,4
2017	5,0	5,5	5,9	12,3

Для факторного оцінювання економічної ефективності заходів із реструктуризації ПрАТ «ЕФЕКТ» було використано модифіковану мультиплікативну виробничу функцію Кобба–Дугласа (ММВФ). Відповідні підходи та техніки значно поширені в економічній науці, де вони використовуються для вирішення широкого кола дослідницьких завдань. Зокрема, для визначення еластичності заміщення енергією інших факторів виробництва – трифакторна модель вигляду  $Y = f(K, L, E)$ , де  $E$  – обсяг використаної у виробництві енергії [258]. Трифакторні моделі вигляду  $Y = f(K, L, M)$  або  $Y = f(K, L, I)$ , де  $M$  та  $I$  обсяги проміжних матеріальних витрат або інвестицій відповідно, були запропоновані та успішно використані для оцінювання впливу «виробничих шоків» – урахування змін випуску під впливом зовнішньої кон'юнктури та для оцінювання зовнішніх факторів впливу на випуск фірм [203; 240].

При моделюванні динаміки випуску ПрАТ «ЕФЕКТ» задовільної точності апроксимації було досягнуто для чотирифакторної виробничої функції вигляду

$$Y = AK^\alpha M^\gamma L^\beta E^\varepsilon, \quad (3.9)$$

де  $K$  – вартість основних фондів із урахуванням зносу;  $M$  – обсяг матеріальних затрат без урахування вартості енергії;  $L$  – повна вартість праці (витрати на оплату

праці та соціальні відрахування);  $E$  – вартість енергії;  $A$  – масштабувальний коефіцієнт;  $\alpha, \beta, \gamma, \varepsilon$  – коефіцієнти еластичності.

Показник випуску  $Y$  було взято за собівартістю реалізованої продукції. Модель розраховано за стандартною методикою із переведенням мультиплікативної функції у форму адитивної транслогарифмічної функції та оціненням значення коефіцієнтів за МНК. Показники  $L$  та  $E$  було взято у натуральному (кількість персоналу, т. у. п.) та грошовому, приведенному до єдиної бази купівельної спроможності грн за станом 2001 р., вимірах. Дані за 2000 р. виключені з розгляду як вочевидь нетипові, що відображають ситуацію із проведення реструктуризації підприємства. Одержані значення показників наведено у таблиці 3.4.

Інтерпретація одержаних коефіцієнтів вимагає врахування декількох зауважень. До ряду динаміки випуску у 2004–2009 рр. входять величини, що послідовно зменшуються внаслідок перерозподілу активів та змін у лінійці продукції. Оскільки валовий випуск фірми було взято за собівартістю, від’ємні значення коефіцієнта  $\beta$  та аналогічне за впливом значення  $A$  є очікуваними. Масштабувальний коефіцієнт  $A$ , або показник сукупної продуктивності факторів виробництва (TFP) чи «залишок Солоу», який часто асоціюють із технологічними змінами, на практиці є оцінюванням усіх змін в обсязі випуску, які не пояснюються динамікою уведених до моделі факторів, на що звертав увагу сам Р. Солоу [253]. У діяльності підприємств таких змін та чинників нестабільності може бути багато. У 2006–2007 рр. підприємство було змушене призупиняти виробництво парфумерії через влаштований Верховною Радою України законодавчий «страйк», що впродовж місяців унеможлилював легальне використання етилового спирту у виробництві.

Таблиця 3.4 – Значення коефіцієнтів мультиплікативної виробничої функції ПрАТ «ЕФЕКТ»  
[розраховано автором за даними додатка Z]

№	Період, рр.	A	$\alpha$	$\gamma$	$\beta$	$\varepsilon$	N	$\bar{A}$	Норм. $R^2$	Знач. F
L, E у натуральному вимірі										
1	2001–2013	0,04	0,60	0,46	-0,42	0,78	13	7,87	0,98	> 0,001
2	2001–2006	$1,55 \cdot 10^{-32}$	0,47	0,69	-0,30	9,84	6	3,18	0,81	0,29
3	2007–2013	$9,55 \cdot 10^{-9}$	3,27	0,21	-1,19	0,67	7	6,51	0,85	0,10
L, E у вартісному вимірі										
4	2001–2013	0,16	0,57	0,53	-0,19	0,47	13	8,50	0,98	> 0,001
5	2001–2006	0,089	0,38	1,09	-0,74	0,69	6	4,99	0,67	0,38
6	2007–2012	$1,74 \cdot 10^{-4}$	0,89	-0,11	1,15	0,39	7	3,49	0,95	0,03

A,  $\alpha$ ,  $\gamma$ ,  $\beta$ ,  $\varepsilon$  – розрахункові коефіцієнти за формулою (3.9);

N – кількість спостережень;

$\bar{A}$  – середня помилка апроксимації;

F – значення критерію Фішера (f-значущість) моделі.

Пізніше введення акцизу на технічний спирт зробило не конкурентоспроможною продукцію на його основі. Як підприємство із типовою для галузі схемою зовнішньоекономічних зв'язків, що передбачає використання імпортової сировини й устаткування та експорт частини продукції, динаміка собівартості продукції є чутливою до коливань валютних курсів та змін в умовах зовнішньої торгівлі і т. ін. Поточні зміни у використанні активів та у виробничому профілі підприємства також повинні були відобразитися в динаміці обсягів «залишку Солоу».

На рисунку 3.8 подана динаміка вкладу факторів у сумарне значення обсягу випуску. Різкі зміни у динаміці на зламі 2006–2007 рр. збігаються із часом реструктуризації та свідчать про її вплив. У динаміці виявляється «воронка» 2007 року, яка є ще більш вираженою, якщо розрахунок проводять за двома моделями, окремими для періодів 2001–2006 та 2007–2013 рр. (рис. 3.9).



Рисунок 3.8 – Динаміка внеску факторів до випуску продукції  
 ПрАТ «ЕФЕКТ» (модель 1, розраховано за показниками К, М, L, E,  
 нормованими стосовно середнього значення) [розраховано автором]



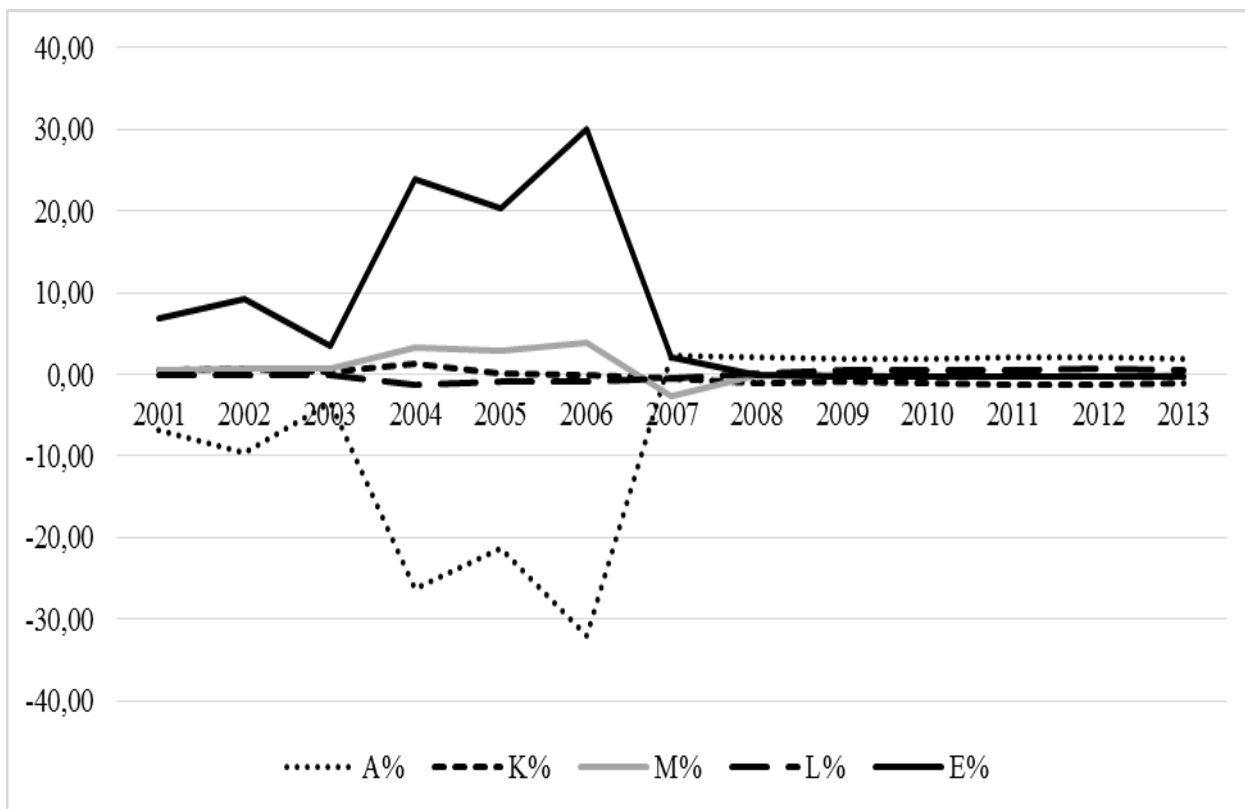


Рисунок 3.9 – Динаміка внеску факторів до випуску продукції  
 ПрАТ «ЕФЕКТ» (моделі 2 і 3, розраховано за показниками К, М, L, E,  
 нормованими стосовно середнього значення) [розраховано автором на  
 підставі даних підприємства]

Проте якість моделей 2 і 5 є незадовільною (табл. 3.4). Кореляція факторів у періоди 2001–2006 та 2007–2013 рр. (табл. 3.5) пояснює розбалансованість моделей. За ефективної організації виробничого процесу необхідно очікувати високий показник кореляції факторів, пов'язаних технологічною залежністю. За зміни обсягів випуску вони повинні демонструвати узгоджені та пропорційні зміни, що і спостерігається у періоді 2007–2013 рр. Навпаки, у 2001–2006 рр. кореляційні зв'язки між факторами є слабкими, а то й парадоксально негативними. Негативно корелюють між собою обсяги спожитої енергії та кількість зайнятих і величина матеріальних витрат, кількість зайнятих та обсяг випуску, не пов'язані між собою зміни у динаміці основних фондів та чисельності персоналу.

Таблиця 3.5 – Коефіцієнти кореляції факторів виробництва  
ПрАТ «ЕФЕКТ» [розраховано автором]

2001-2006	Y	K	M	L	E	20072013	Y	K	M	L	E
Y	1,00					Y	1,00				
K	0,76	1,00				K	0,77	1,00			
M	0,58	0,06	1,00			M	0,68	0,93	1,00		
L	-0,24	-0,30	0,46	1,00		L	0,76	0,97	0,98	1,00	
E	0,46	0,56	-0,34	-0,94	1,00	E	0,92	0,94	0,90	0,94	1,00

Використовуючи ММВФ, можна оцінити розмір та ефективність організаційних та технологічних зрушень, що відбулися внаслідок перетворень. У цьому разі обсяг випуску 2005 р. у 2012 р. міг би бути досягнутий у 1,1 раза меншим від авансованого основного капіталу, у 7,83 раза меншими від матеріальних витрат, у 2,11 раза меншим від кількості персоналу та у 1,34 раза меншими від витрат енергії. Звичай роль тут відіграють не лише технологічні зміни, а й зміна виробничого профілю підприємства та більш економічно ефективного використання його активів.

За підсумками розгляду й аналізу економічної ефективності досвіду реструктуризації та технічного переозброєння ПрАТ «ЕФЕКТ», мусимо ще раз підкреслити провідні положення, що обумовили успіх здійснених перетворень. Успіх реструктуризації обумовлюється насамперед вдалими змінами у використанні активів та у виробничому профілі підприємства. Переорієнтація капіталу на ефективні види діяльності, входження до інтегрованих бізнес-груп є передумовою успішного інвестиційного процесу та виходу підприємства на прибуткову траєкторію розвитку.

Зазначені заходи є придатними і для середнього за розмірами підприємства, яким є ПрАТ «ЕФЕКТ». На базі цього підприємства було

сформовано тип підприємства, яке входить до вертикальної інтегрованої бізнес-групи диверсифікованого «міні-індустріального парку», що досягає фінансової стабільності та здатне концентрувати інвестиційні ресурси, не вдаючись до зовнішніх джерел фінансування. Інвестиційна політика ПрАТ «ЕФЕКТ» була спрямована на освоєння нових прибуткових видів діяльності (суміжних бізнесів) та на зменшення витрат й підвищення ефективності базових виробничих ланок, діяльність яких є критичною для собівартості (енергетичне господарство). Для підприємств, виробничі активи та виробничий профіль яких формувалися за радянських часів, критично важливим є переборення «пастки масштабу». Спроби знизити собівартість через нарощування випуску є безперспективним через гостру конкуренцію на ринку та обмеженість реально досяжного його сегмента.

Перспективним є реструктуризація активів та технологічне оновлення, спрямовані на диверсифікацію діяльності, економію завдяки інтегративним зв'язкам у рамках бізнес-групи, інвестиційного та виробничого синергізму, освоєння сучасних високоефективних виробничих ліній, гнучкої організації виробництва. До аналізу загальної ефективності здійснених перетворень може бути застосований апарат виробничих функцій, зокрема, виробничої функції комплексної змінної та модифікованої мультиплікативної виробної функції Кобба–Дугласа. Зважаючи на те, що остання за своєю ідеологією є агрегованою та передбачає операції з достатньо агрегованими факторами виробництва, умовою її ефективного застосування є достатній масштаб підприємства та ступінь диверсифікації його діяльності. Уваги потребує економічна інтерпретація від'ємних коефіцієнтів еластичності факторів та показника загальної продуктивності факторів – залишку Солоу, а також неоднозначний вплив факторів на обсяги випуску підприємства за собівартістю. У випадку з ПрАТ «ЕФЕКТ», який ми розглянули, характеристики створених факторних моделей дозволили виділити чітко відокремлені періоди до та після реструктуризації підприємства. Було

виявлено підвищення загальної ефективності використання факторів виробництва та стабілізацію факторних характеристик виробничого процесу.

### **3.3. Синергетичні ефекти інтегрованих бізнес-груп у підвищенні економічної ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств**

Дослідження передбачає визначення інструментів для оцінювання економічної ефективності експортно-імпортової діяльності, що здійснюється підприємствами; вдосконалення методичного забезпечення економічного оцінювання ефективності ЕІД, зокрема тих, що враховують специфіку діяльності окремих галузей та кластерів економіки.

Розглянемо існуючу методологію кластерного підходу в економічних дослідженнях. Кластер – це спільне територіальне розміщення виробників, постачальників послуг, освітніх та науково-дослідних організацій і фінансових інституцій, а також інших приватних та державних установ, об'єднаних різного роду зв'язками. Кластери є дуже різноманітними структурами. Вони можуть різнитися відповідно до стадій внутрішньої інтеграції, свого знаходження та тій або іншій стадії свого життєвого циклу, мати мережеву структуру чи бути організованими навколо певної ключової фірми, або навіть бути розвинутими навколо університету або іншого великого дослідницького центру [230, с. 4].

У політиці ЄС кластери визначаються як драйвери інновацій та економічного зростання, цим і пояснюється велика увага, яка останнім часом ним приділяється. За висновками європейських дослідників, існує емпіричний зв'язок між кластерами та регіональною спеціалізацією й більш високим рівнем інноваційності та економічного процвітання. Регіони з більш високою питомою вагою зайнятості у промисловості, яка належить до кластерів, є більш економічно успішними. Цілий комплекс позитивних наслідків, до яких приводять комбінування та взаємодія

регіональних кластерів, змушує розглядати їх як центральну частину будь-якої економічної стратегії. Зокрема, підтримка існуючих кластерів та кластерних ініціатив є складовою частиною так званої «Стратегії зростання та зайнятості» («Growth and Jobs strategy») ЄС [221, с. 2–6].

Втім, ці зауваження не потрібно розуміти як прагнення до односторонньої спеціалізації регіонів та до розвитку вузькоспеціалізованої регіональної економіки. Позитивні ефекти дає саме комбінація кластерів, пов'язаних та взаємодіючих кластерних груп. Економіка регіонів, що ґрунтується на таких кластерних групах, має переваги у продуктивності за рахунок гнучкої спеціалізації та кращої взаємодії з глобалізованими ринками. Вона є більш стійкою до зовнішніх шоків, перерозподіляючи усередині кластера ресурси та ефективно використовуючи існуючі конкурентні переваги. Новітні дослідження показують, що найбільш успішні в економічному сенсі регіони зазвичай мають ціле «портфоліо» з кластерів; взаємні зв'язки між ними створюють вигідний баланс між спеціалізацією та диверсифікацією господарства. На цей момент часу 38 % найманих працівників, зайнятих у промисловості країн ЄС, працюють у підприємствах, які є частиною того чи іншого кластера [221, с. 6].

Відповідно до «European Cluster Observatory» виділяються такі структурні елементи кластера: локальні сектори – підприємства, орієнтовані на обслуговування потреб місцевих ринків та наяв практично у кожному регіоні; кластерні сектори – групи промислових підприємств, згруповані у певних регіонах, але відсутні в інших; кластерні категорії – групи підприємств, що становлять частину кластерного сектора та мають тенденцію до певного визначеного географічного розташування. Термін «регіональний кластер» застосовують у разі, якщо зайнятість у конкретному регіоні в конкретній кластерній категорії перевищує певні межі та стає визначальною або дуже істотною для зайнятості у межах регіону та для його спеціалізації.

Проведене у рамках «European Cluster Observatory» обстеження

охопило країни ЄС-27, Ісландію, Ізраїль, Норвегію, Швейцарію та Туреччину; було використано 38 кластерних категорій та близько 10 000 сфер, де можна було очікувати появи регіонального кластера. За станом на 2007 р. було ідентифіковано більше ніж 2 000 регіональних кластерів, що відповідають щонайменш одному та більше з таких критеріїв:

- 1) значна питома вага зайнятості у певній галузі промисловості регіоні;
- 2) ступінь спеціалізації у межах регіону;
- 3) кластерне спрямування зайнятості в регіоні.

Усім трьом критеріям відповідали 155 регіональних кластерів (8 %). Наприклад, відзначається роль автомобільної промисловості, яка у зазначених країнах утворює 47 регіональних кластерів, зокрема: 16 із рівнем відповідності критеріям три зірки, 23 – дві, 8 – одну. Питома вага зайнятості у «сильних» кластерах в європейських регіонах із найбільшим рівнем спеціалізації досягає 74 % [221, с. 7, 10–11].

Пропонується розглянути принципи аналізу кластерних утворень. Скоригована у дослідженні Кузьміна та Саталкіної [103, с. 129] модель IRE (Innovating Regions in Europe Network) щодо формування кластера передбачає такі етапи:

- перший – формування кластера внаслідок історичних передумов (наявність ресурсів, специфічних знань, специфічних потреб);
- другий – формування навколо кластера мережі фірм-постачальників та фірм, які обслуговують процес виробництва;
- третій – формування навколо кластера наукових та освітніх організацій;
- четвертий – розвиток логістичних та маркетингових мереж;
- п'ятий – оформлення структури передавання інформації та знань для координації економічної діяльності;
- шостий – розвивається певна інвестиційна стратегія підприємств – учасників кластера;
- сьомий – функціонування кластерного об'єднання.

Вітчизняні дослідники зазвичай дотримуються менш м'яких методологічних вимог до визначення регіональних кластерів, для чого є об'єктивні підстави. Відмінністю процесу кластероутворення в Україні, порівняно з країнами ЄС, є більш високий ступінь концентрації промисловості в декількох великих промислових центрах, які до того ж є містами-мегаполісами та адміністративними центрами промислово розвинених областей: містах Києві, Харкові, Дніпропетровську, Донецьку, Запоріжжі, Одесі. Процес деіндустріалізації, пов'язаний із тривалою кризою 90-х рр. ХХ ст., найбільш сильно відбився на малих містах та районних центрах, значно посиливши наявну тенденцію.

Масштабним обстеженням, проведеним у межах розроблення Стратегій соціально-економічного розвитку Харківської області, у Харківському регіоні виділені такі кластерні структури, які, за висновками авторів дослідження, мають потенціал до розвитку: 1) видобування газу й нафти та їх перероблення; 2) вироблення, перероблення сільськогосподарської продукції та випуск продуктів харчування; 3) легка промисловість; 4) будівництво та випуск будівельних матеріалів; 5) високотехнологічні виробництва; 6) науково-освітній; 7) охорона здоров'я; 8) житлово-комунальне господарство; 9) транспортно-торговельно-логістичний [169, с. 74]. У попередньому дослідженні «Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області до 2015 р.» (2008 р.) була виділена дещо інша сукупність кластерів Харківської області, а саме «інноваційні та наукоємні», які є пріоритетними для розвитку: 1) авіаційної промисловості; 2) космічної галузі; 3) енергомашинобудування; 4) фармацевтичної промисловості; нано- та біотехнологій; 5) аграрнопереробного; 6) газовидобувного та енергетичного; 7) житлово-комунального господарства; 8) охорони здоров'я [1, с. 139–200]. У дослідженні «Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області до 2010 р.» (2001 р.) кластерний підхід застосовувався у галузевому розрізі (основою методології доповіді були

енерговиробничі цикли і точки зростання). Зокрема, були виділені окремі кластери з груп підприємств машинобудівної галузі. Проте, виділення певних галузей та груп підприємств (перероблення харчової продукції, тракторне та сільськогосподарське машинобудування, видобування та перероблення природного газу, оптичне виробництво, виробництво фармацевтичних препаратів, високотехнологічні машинобудівні виробництва – було близьким до кластерного підходу [169, с. 235–267].

Звичайно, наявність великої кількості виробництв багатьох галузей промисловості, що сконцентровані у Харкові, та наявний науково-технічний, людський, логістичний потенціал, створюють великі потенційні можливості для кластерної інтеграції у регіоні. Зокрема, ще одним із можливих промислових кластерів для Харківського регіону може бути кластер підприємств, пов'язаних із виробництвом парфумерно-косметичної продукції, фармацевтичної продукції та побутової хімії. На сьогодні до нього можна віднести 10 виробничих фірм (зокрема групу компаній «ЕФЕКТ»).

Кластер є таким, що формується. Процеси горизонтальної та вертикальної організації та взаємодії не набули значного розвитку.

Підприємства кластера є неоднорідними за своєю структурою й обсягами діяльності та можуть бути умовно розділені на три типи:

1) фармацевтичні підприємства, які мають у структурі випуску виробу лікувальної косметики (ПрАТ «Хімфармзавод «Червона зірка», ТОВ «Ейм», Дослідний завод ГНЦЛС та ін.);

2) спеціалізовані підприємства з виробництва побутової хімії, косметичних засобів та засобів гігієни (ТОВ «Слобожанський миловар», ТОВ «Пірана» та ін.);

3) комбіновані підприємства, які здійснюють диверсифіковану господарську діяльність (група компаній «ЕФЕКТ»).

До останнього типу належать підприємства групи компаній «ЕФЕКТ» – ПрАТ «ЕФЕКТ», ТОВ «Фітодоктор» та ТОВ «Тубний завод».



Визначення впливу експортних та імпортних операцій на економічну результативність діяльності провадилося на прикладі підприємств групи. Група компаній «ЕФЕКТ» утворилася внаслідок глибокої реструктуризації Харківської парфумерно-косметичної фабрики «ЕФЕКТ». Компанії групи діють у таких напрямках:

– ПрАТ «ЕФЕКТ» – виробництво парфумерної продукції, виробництво води з власної артезіанської свердловини, надання послуг з оренди, торговельно-посередницька діяльність;

– ТОВ «Фітодоктор» – виробництво косметичної продукції на основі оригінальних рецептур;

– ТОВ «Тубний завод» – виробництво пакувальних туб.

Практично всі підприємства кластера провадять зовнішньоекономічну діяльність, здійснюючи експортні та імпортні операції. Типовими операціями є імпортні контракти на закупівлю сировини (віддушки, мінеральні масла, реактиви, напівфабрикати) та обладнання (промислові установки, автоматизовані лінії, запчастини, лабораторні пристрої), а також експортні контракти на постачання готової продукції (побутова косметика, косметичні та лікувально-косметичні засоби). Ключове значення має імпорт машин і спеціального промислового обладнання. Імпортовані виробничі лінії є основою виробництва усіх підприємств кластера.

Географія ЗЕД є широкою і за імпортними операціями переважно охоплює країни ЄС, за експортними – Росію, країни СНД та інші регіони світу. Частина контрактів, переважно імпортних, здійснюється опосередковано – через спеціалізованих посередників, що створює певну методологічну складність для аналізу. Питома вага ЗЕД у структурі випуску підприємств кластера коливається від 40–95 % за імпортом, до 20 – 68 % за експортом. Питома вага експорту у ПрАТ «ЕФЕКТ» є стабільною, становлячи близько 7 % у його загальному чистому доході. Його значення у парфумерно-косметичному виробництві є більш значним,

де експорт формує до чверті чистого доходу від цього виду діяльності. Основні ринки збуту парфумерної продукції — Україна, країни СНД, країни Прибалтики, Німеччина.

Для того щоб своєчасно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ, у межах контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємству потрібно організувати нагляд за великою кількістю показників, що характеризують діяльність даного підприємства. Найдоцільнішим напрямом для організації такого контролю є організація моніторингу – безперервного систематичного нагляду за параметрами зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства, збору й аналізу інформації, що надходить [114, с. 33].

Аналіз загального впливу експортних та імпорتنих операцій на економічну результативність діяльності підприємств кластера дозволяє виділити такі *фактори*, які його обумовлюють:

- Ефект масштабу (Ем) – збільшення загального обсягу виробництва за рахунок експорту, порівняно з обсягом, якого було б досягнуто за умови продажів лише на внутрішньому ринку, та відповідно зростання валового прибутку та чистого прибутку за рахунок зниження собівартості продукції, на одиницю якої припадає менша частка постійних витрат;
- Податковий режим (Пр) – компенсація державою сум ПДВ на експортовану продукцію;
- Курсові доходи, чи витрати (Кр) – частка прибутку (збитку) фірми від операцій із валютною виручкою від експортних продажів;
- Трансакційні витрати (Тв) – вартість укладання та здійснення експортних (імпорتنих) контрактів;
- Умови експортно-імпорتنих контрактів (Ку) – відносні прибутки, які отримує підприємство від різниці між умовами укладених контрактів із постачання продукції на експорт.

Здійснення всіх видів основних зовнішньоторговельних операцій та їх зміст забезпечуються умовами митних режимів, установлюваних

державами.

До допоміжних зовнішньоторговельних операцій можна віднести транспортні, страхові, фінансово-розрахункові (надання кредиту, передавання застави, акцепт перекладного векселя), митні, подання заявки на торговельну марку або патент, а також посередницькі послуги через договори й угоди, наприклад, щодо проведення рекламної кампанії, дослідження кон'юнктури ринку, з доставлення вантажу, забезпечення платіжних операцій через банки та ін. Ці операції можуть виконувати як безпосередньо самі експортери й імпортери, так й інші фірми й організації, що обслуговують зовнішню торгівлю на підставі комісійних угод і договорів залежно від складності основної зовнішньоторговельної операції. Практика свідчить, що на одну основну операцію припадає більш ніж десять допоміжних.

У практичній площині досягненню економічної ефективності діяльності виробничого підприємства, яку розуміють як створення «системи умов для виникнення і довгострокового стійкого відтворення цілеспрямованого результату функціонування підприємства, що дозволяє йому максимально використовувати і розвивати свій потенціал в умовах взаємодії із зовнішнім середовищем» [4; 26], в умовах вітчизняної економічної кон'юнктури можуть сприяти такі заходи, як:

- комбінування видів діяльності поміж групою підприємств;
- вертикальна інтеграція виробництва;
- спільне оперування пов'язаних виробничим ланцюжком підприємств на внутрішньому і зовнішніх ринках;
- зменшення залежності від зовнішніх джерел кредитування.

Ці заходи певною мірою збігаються з відомою класифікацією синергетичних ефектів І. Ансоффа, який виділяв синергізм продажів, оперативний синергізм, інвестиційний синергізм і синергізм менеджменту [3]. Метою тут буде створення кооперативних та синергетичних ефектів, які виникають від економії на трансакційних і

виробничих витратах, перетікань капіталу всередині фірми (групи підприємств), а також диверсифікованої виробничої та гнучкої збутової політики. Відповідно протилежна стратегія розвитку підприємства призводитиме до послаблення його фінансової та виробничої стійкості за рахунок дисинергетичних ефектів (дисинерго-синергетичний парадокс) [26; 80; 87]. Також метою є підвищення фінансової стійкості підприємства, яке здійснює експортну та імпорتنу діяльність та згладжування негативних коливань, які виникають через курсову та макроекономічну нестабільність.

Розглянемо синергетичний ефект на прикладі групи компаній «ЕФЕКТ», що складається з 3 підприємств, які спеціалізуються на відмінних видах господарської діяльності. Спеціалізація у рамках групи може бути описаною за допомогою матриці БКГ (табл. 3.6), де продукція ПрАТ «ЕФЕКТ» займає два нижніх сектори, а ТОВ «Фітодоктор» і ТОВ «Тубний завод» – верхній правий і верхній лівий сектори відповідно.

Таблиця 3.6 – Спеціалізація підприємств групи компаній «ЕФЕКТ» за видами діяльності [розроблено автором]

Виробництво туб та елементів пакування для парфумерно-косметичної продукції (ТОВ «Тубний завод»)	Створення та виробництво інноваційних косметичних виробів (ТОВ «Фітодоктор»)
Послуги з оренди та обслуговування виробничих площ (ПрАТ «ЕФЕКТ») Видобування артезіанської води високої якості (ПрАТ «ЕФЕКТ») Послуги сертифікованої лабораторії контролю якості (ПрАТ «ЕФЕКТ»)	Виробництво парфумерно-косметичних виробів традиційних марок (ПрАТ «ЕФЕКТ»)

Обмін товарами (матеріалами) та послугами передбачається як взаємний – між підприємствами, так і через постачання товарів (послуг) стороннім контрагентам за всім спектром напрямів діяльності групи. При цьому, якщо ТОВ «Фітодоктор» і ТОВ «Тубний завод» є підприємствами з високим ступенем спеціалізації, то діяльність ПрАТ «ЕФЕКТ» є диверсифікованою, а сукупна економічна результативність підприємств зазнає впливу синергетичних ефектів.

У цілому можна припустити такі прояви синергетичного ефекту між компаніями групи:

- економія на масштабі;
- економія внаслідок наявності однакових внутрішніх ресурсів, інфраструктури (під'їзні шляхи, виробничі площі, складські приміщення, транспорт і транспортні майданчики для вивантаження-завантаження, телекомунікації, поліграфія, власна артезіанська вода, яка використовується для виробництва продукції);
- мінімізація витрат через подібність чинників виробництва;
- мінімізація матеріально-виробничих запасів;
- подібність ринків;
- вхід на нові ринки;
- об'єднання мереж продажів;
- можливість конкурувати за великі замовлення;
- доступ до спеціалізованої інформації (відомості з маркетингу, технологій, потребам споживачів, що дозволяє організовувати спільні торговельні виставки, журнали, рекламні компанії);
- особисті контакти, суспільні зв'язки, лобізм;
- мінімізація витрат на імпорт і відповідних витрат, трансакційних зокрема;
- стримування тенденції до необґрунтованого підвищення цін;
- посилення ринкового впливу;

- стримування тенденції до невиконання зобов'язань;
- скорочення витрат внутрішнього навчання персоналу, усунення дубльованих функцій) [86; 88].

Приклад оцінювання синергізму при взаємодії двох компаній (табл. 3.7) та підсумкового оцінювання синергізму трьох компаній досліджуваної групи (табл. 3.8) на основі прийнятої методики поданий як середнє арифметичне значення оцінок впливу всіх факторів синергізму [224]. Значення оцінки факторів отримували методом експертного оцінювання за опитуванням провідних фахівців досліджуваних підприємств. Оцінка факторів могла набувати значення від 1 до 10 балів. Кожному фактору надавалася вага відповідно до їх загальної значущості.

Таблиця 3.7 – Оцінка синергізму при взаємодії двох компаній групи «ЕФЕКТ»

Фактор (Ф)	Ф 1	Ф 2	Ф 3	Ф 4	Ф 5	Ф 6	Ф 7	Ф 8	Ф 9	Ф 10
К1–К2	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9

Фактор (Ф)	Ф 1	Ф 2	Ф 3	Ф 4	Ф 5	Ф 6	Ф 7	Ф 8	Ф 9	Ф 10
К2–К3	8	3	9	8	9	8	9	9	9	1

Фактор (Ф)	Ф 1	Ф 2	Ф 3	Ф 4	Ф 5	Ф 6	Ф 7	Ф 8	Ф 9	Ф 10
К1–К3	8	9	1	9	9	9	9	9	9	2

ПрАТ «ЕФЕКТ» (К1) – ТОВ «Фітодоктор» (К2);

ТОВ «Фітодоктор» (К2) – ТОВ «Тубний завод» (К3);

ПрАТ «ЕФЕКТ» (К1) – ТОВ «Тубний завод» (К3)

Фактор у балах за десятибальною шкалою, у дужках зазначені надані експертами ваги факторів [розроблено автором]:

Ф1 – економія внаслідок наявності однакових внутрішніх ресурсів, інфраструктури (0,2);

Ф2 – мінімізація витрат через подібність факторів виробництва (0,15);

Ф3 – мінімізація матеріально-виробничих запасів (0,15);

Ф4 – подібність ринків (0,1);

Ф5 – доступ до спеціалізованої інформації (0,06);

Ф6 – особисті контакти, суспільні зв'язки, лобізм (0,05);

Ф7 – мінімізація витрат на імпорт і витрат, зокрема трансакційних (0,14);

Ф8 – стримування тенденції до необґрунтованого підвищення цін (0,09);

Ф9 – стримування тенденції до невиконання зобов'язань (0,02);

Ф10 – персонал (скорочуються витрати внутрішнього навчання) (0,04).

Таблиця 3.8 – Оцінка синергізму трьох компаній групи [розроблено автором]

Підприємство	K1	K2	K3	Сумарний внесок
K1	0	9	16,4	25,4
K2	9	0	7,3	16,3
K3	7,4	7,3	0	14,7
Сумарний внесок	16,4	16,3	23,7	<b>56,4</b>

Як бачимо з таблиці 3.8, найбільший синергетичний вплив має компанія K1 (ПрАТ «ЕФЕКТ» – сумарний внесок оцінюється як 25,4 бала), найменше – K3 (ТОВ «Тубний завод» – сумарний внесок оцінюється як

14,7 бала). Найбільший ефект синергізму проявляє компанія К3 (сумарний ефект оцінюється як 23,7 бала), найменший – К2 (сумарний ефект оцінюється як 16,3 бала). Найбільш ефективна взаємодія має місце між компаніями К1 і К3: вплив К1 на К3 оцінюється як 16,4 бала, вплив К3 на К1 – в 7,4 бали. Найменш ефективна взаємодія проявляється між К1 і К2, в той час як більшу вигоду одержують від взаємодії при К2 – К1 (ТОВ «Фітодоктор» – ПрАТ «ЕФЕКТ»).

При зважуванні середніх значень факторів одержано такі дані (табл. 3.9):

Таблиця 3.9 – Зважені середні значення факторів синергізму підприємств групи компаній «ЕФЕКТ» [розроблено автором]

Підприємство	Фактор										Середнє
	Ф1	Ф2	Ф3	Ф4	Ф5	Ф6	Ф7	Ф8	Ф9	Ф10	
К1–К2	1,8	1,35	1,35	0,9	0,54	0,45	1,26	0,81	0,18	0,36	0,9
К2–К3	1,6	0,45	1,35	0,8	0,54	0,4	1,26	0,81	0,18	0,04	0,74
К1–К3	1,6	1,35	0,15	0,9	0,54	0,45	1,26	0,81	0,18	0,08	0,73

За умови присвоєння факторам наданих експертами вагових коефіцієнтів одержимо такі значення сумарних внесків факторів: К1–К2 – 0,9; К2–К3 – 0,74; К1–К3 – 0,73. Застосувавши формулу Стерджесса, визначимо кількість та крок інтервалів групування:

$$i_k = \frac{k_{\Phi_{\max}} - k_{\Phi_{\min}}}{1 + 3,322 \lg N}, \quad (3.10)$$

де  $\Phi_{\min}$ ,  $\Phi_{\max}$  – мінімальне та максимальне значення бальної оцінки фактора;  
 $N$  – кількість спостережень.

Підставляючи наявні дані, одержуємо:

$$i_k = (1,8 - 0,04) / (1 + 3,322 \lg 10) = 1,76 / 4,332 = 0,4.$$



Так, за наявних даних кількість інтервалів буде дорівнювати 4 та крок інтервалів – 0,2. За таких вихідних даних ступінь синергізму компанії повинен градуватися так:

низький – 0–0,4;

достатній – 0,41–0,8;

високий – більше 0,81.

Таким чином, ступінь синергізму є найвищою за підприємствами К1 – ПрАТ «ЕФЕКТ» та К2 – ТОВ «Фітодоктор». Для взаємодій інших підприємств групи вона є високою.

Пояснимо приклад синергетичних ефектів взаємодії. ПрАТ «ЕФЕКТ» продає артезіанську воду високої якості, з унікальними природно-хімічними та біологічними властивостями, яка добре себе зарекомендувала на ринку і продовжує завойовувати увагу споживачів. Використання цієї води у виробництві косметики ТОВ «Фітодоктор» є конкурентною перевагою даного виробника.

Приклад синергетичного ефекту ТОВ «Фітодоктор» – ТОВ «Тубний завод» полягає в такому: найтісніше взаємодія цих товариств дозволяє ТОВ «Фітодоктор» дуже швидко пропонувати споживачам нові дизайни виробів, що є незаперечною конкурентною перевагою даного підприємства. У свою чергу, ТОВ «Тубний завод» зацікавлений у збільшенні виробництва ТОВ «Фітодоктор», що призводить до збільшення замовлень і відповідно прибутку самого ТОВ «Тубний завод» [232].

ПрАТ «ЕФЕКТ» являє собою своєрідну «платформу» для діяльності не лише підприємств групи, а й ряду інших структур-орендарів, забезпечуючи їх площами для розміщення виробництва, комунікаціями, послугами з енергопостачання, постачання питної та технічної води, комунальними послугами, послугами власної сертифікованої мікробіологічної лабораторії та ін. Керівництво ПрАТ «ЕФЕКТ» розглядає підприємство як міні-індустріальний парк.

Синергетичний ефект простежується в рамках і кожного з підприємств групи. Так, у ПрАТ «ЕФЕКТ» диверсифікація діяльності призводить до підвищення фінансової стійкості (табл. 3.10).

Таблиця 3.10 – Динаміка чистого доходу ПрАТ «ЕФЕКТ» від різних видів діяльності, до попереднього року, % [розраховано автором за даними підприємства]

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Коефіцієнт варіації	Середній темп зростання
Чистий дохід, зокрема	2,56	0,27	2,91	0,02	1,9
Виробництво парфумерно- косметичних засобів	5,88	-13,44	15,36	0,07	1,9
Виробництво питної води	69,32	60,10	46,68	0,55	58,4
Торговельно- посередницькі послуги	-7,00	21,17	-8,34	0,08	1,1
Орендні послуги	0,65	-5,69	-7,09	0,06	-4,1

\*Розрахункові дані приведено до єдиної бази купівельної спроможності гривні станом на 2010 р.

Коливання доходу від різних видів діяльності в сумі дають стабільне зростання чистого доходу і в номінальному, і в скоригованому на величину інфляції вираженні. Диверсифікація діяльності дозволяє підприємству досягти фінансової стабільності та здійснювати інвестиції в основний капітал, використовуючи власні кошти і не звертаючись до банківського кредиту або інших форм залучення капіталу ззовні.

Аналогічний ефект спостерігається у масштабах усієї групи. Підсумовуючи вищевикладене, підкреслимо, що аналізована група

підприємств, з основою у вигляді підприємства–«міні-індустріального парку», демонструє свою високу стійкість щодо зовнішньої нестабільної динаміки валютного курсу та банківського відсотка. Диверсифікація діяльності та взаємні перетікання капіталу всередині групи забезпечують стійку динаміку продажів, так само як і фінансову стабільність. Особливо необхідно відзначити забезпечення динамічного інвестиційного процесу всередині групи.

У середині 2000-х рр. стратегічно правильні рішення керівництва підприємства дозволили уникнути дисинергетичного ефекту за допомогою розділення несуміжних виробництв. Була проаналізована ситуація з управлінням підрозділами досліджуваного підприємства та виявлена дисинергія між різними підрозділами, яка негативно впливала на загальні фінансові показники. Керівництво підприємства ухвалило рішення про розділення несуміжних виробничих підрозділів для відокремленого управління фінансами, технологіями та кадрами, що сприяє зниженню трансакційних витрат і посиленню конкурентних переваг інтегрованої структури.

Таким чином, виникло нове явище, яке ми визначили як «дисинерго-синергетичний парадокс», сутність якого полягає в тому, що дисинергія несуміжних виробництв була трансформована в синергію бізнес-процесів за допомогою реструктуризації. Так, до реструктуризації ПрАТ «ЕФЕКТ» випускало для власного споживання в середньому 24 млн туб за 1 рік, а після реструктуризації утворене ТОВ «Тубний завод» почало випускати в середньому 130 млн туб за 1 рік (економічна ефективність: у 5,4 раза більша). Це стало можливим завдяки вивченню можливостей та ємності ринку з метою поставок туб для інших виробників косметики, що вимагало додаткових інвестицій у різні за технологією виробництва алюмінієвих, пластикових і ламінатних туб, які ПрАТ «ЕФЕКТ» не випускало раніше. У цьому цільовому сегменті у ТОВ «Тубний завод» з'явилася можливість збільшувати обсяги виробництва за допомогою входу в різні технологічні

ніші, а саме виробництво не лише алюмінієвих, а й пластикових та ламінатних туб [232].

Аналогічна ситуація сталася з виробництвом косметики. До реструктуризації асортимент ПрАТ «ЕФЕКТ» становив 56 найменувань; після реструктуризації утворилося ТОВ «Фітодоктор», яке почало випускати більше ніж 220 найменувань косметики (економічна ефективність: у 4 рази більша), відмовившись при цьому від виробництва парфумерії, що було обумовлено ефективністю функціонування підприємства в рамках вузької спеціалізації, але у взаємодії з іншими спеціалізованими підприємствами групи. Розширення асортименту продукції, що випускається, диктується потребами ринку, а також великим впливом із боку експортних ринків.

### **Висновки до розділу 3**

У третьому розділі **«Практичні аспекти підвищення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств»** сформульовані пропозиції щодо напрямів підвищення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств та запропоновано концептуальні підходи до розроблення відповідного організаційно-економічного забезпечення; здійснено моделювання впливу експортно-імпоротної діяльності на чинники капіталізації бізнесів промислових підприємств; вироблено концепції та узагальнено досвід щодо їх практичної реалізації у напрямках використання ефектів синергії у рамках інтегрованої бізнес-групи для підвищення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств та зменшення негативних впливів непрямого імпорту.

На підставі проведених досліджень можна зробити такі висновки:

1. Істотним резервом підвищення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності парфумерно-косметичним підприємством

є коригування їх структури щодо використовуваних у торгівлі валютних пар. За умов використання у ЕІД підприємства валютних пар «валюта експорту (слабка)/валюта імпорту (сильна)» (наприклад, російський рубль/євро) щодо постачання готової продукції та закупівель товарів інвестиційного вжитку, сировини і матеріалів, підприємство має ризик втрати фінансової стійкості через нерівномірність коливань реальної вартості даних валют під час девальваційного тренду національної валюти. У кінцевому підсумку завдання підвищення фінансової стійкості парфумерно-косметичного підприємства у даному аспекті зводиться до диверсифікації географічної структури експортних поставок.

2. Розроблене організаційно-економічне забезпечення економічної ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств ґрунтується на встановленні зв'язків між частковими та інтегральними складованими забезпечення економічної ефективності ЕІД, їх впливом на елементи функціональної стратегії підприємства та результуючими показниками ефективності ЕІД. На його основі та на узагальненні досвіду ЕІД промислових підприємств виділено типи стратегій підвищення ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств: «традиційну», «імпортного плеча», «експортного плеча», «синергії». Запропоновано методику розрахунку інтегральних індексів динаміки факторів капіталізації підприємства (ІДК) та динаміки факторів капіталізації підприємства без урахування експортної виручки (ІВДК), порівняння яких дає можливість встановити вплив результативності ЕІД підприємства на його капіталізацію у їх динаміці. У цілому середні значення індексів динаміки капіталізації підприємств за період 2006–2015 рр. є вищими в усіх досліджених випадках. Так, ПрАТ «ЗПКФ» має відповідні значення ІДК 0,136 та ІВДК 0,123, ПрАТ «Фабрика «Комбі» 0,131 та 0,143, ПрАТ «МНВО «Біокон» 0,550 та 0,508 (на середніх значеннях щодо даного підприємства відбилися разові великі втрати капіталу на початку періоду), ПрАТ «ЕФЕКТ» 0,121 та 0,123.

Це свідчить про позитивний вплив від здійснення ЕІД підприємствами, які розглядалися, на їх капіталізацію, як інтегральний показник їх економічної ефективності.

3. Значно збільшують фінансову стійкість парфумерно-косметичного підприємства, яке здійснює експортно-імпорتنу діяльність, заходи із мінімізації впливу на собівартість продукції небажаних тенденцій, спричинених використанням продукції непрямого імпорту. Це стосується як підприємств із високим показником імпоротної квоти за прямим імпортом, так і з його низьким значенням. Зокрема, цей ефект є значним щодо оптимізації енергоспоживання та покращання показників ефективності виробництва. Цей висновок обумовлюється тим, що для національної економіки України особливо відчутною у секторі енергетики є питома вага непрямого імпорту. Аналіз і математичне моделювання здійснених проектів із мінімізації впливу непрямого імпорту, на прикладі енергоносіїв, на виробничих потужностях ПрАТ «ЕФЕКТ» засвідчили, що при зниженні споживання енергії (тонн умовного палива), за час здійснення проекту підвищення енергоефективності на 73,5 % статистичний зв'язок між енергією як фактором виробництва та капіталом, матеріальними витратами і працею як факторами виробництва набуває позитивних значень та відчутно підсилюється (до відповідних значень коефіцієнта лінійної кореляції  $r_{EY} 0,92$ ;  $r_{EK} 0,94$ ;  $r_{EM} 0,90$ ;  $r_{EL} 0,94$ ).

4. Засобом підсилення фінансової стійкості парфумерно-косметичного підприємства, що здійснює експортно-імпорتنу діяльність, є комплексне використання ефектів кооперації, спеціалізації та синергії (дисинерго-синергетичний парадокс). Створення інтегрованих груп компаній за типом «малого індустріального парку» збільшує прибутковість групи, у той самий час збільшуючи її фінансову стійкість через взаємну компенсацію чинників волатильності експортно-імпоротної діяльності. Унаслідок проведеного дослідження визначено показник ступеня синергізму підприємств інтегрованої бізнес-групи «ЕФЕКТ» щодо

здійснення ними експортно-імпортою діяльності та надано його градацію. Грунтуючись на методах факторного аналізу, автор сформував критеріальну базу факторного оцінювання синергізму промислових підприємств при здійсненні експортно-імпортою діяльності, яка містить ранжування критеріальних значень оцінки за ступенем синергізму компаній у сфері експортно-імпортою діяльності, що дає можливість ефективно ухвалювати управлінські рішення керівництву підприємств при здійсненні експортно-імпортою діяльності. Автор установив критеріальну базу оцінювання за ступенем синергізму компаній в цій діяльності, що має таке ранжування: низький – 0–0,4; достатній – 0,41–0,8; високий – більше ніж 0,81. За одержаними даними, ступінь синергізму підприємств є дуже високим для ПрАТ «ЕФЕКТ» та ТОВ «Фітодоктор» (0,9) і високим для ПрАТ «ЕФЕКТ» та ТОВ «Тубний завод» (0,73) й ТОВ «Тубний завод» і ТОВ «Фітодоктор» (0,74), що свідчить про інтенсивність їх взаємодії у здійсненні експортно-імпортою діяльності та високий вплив явищ синергізму на економічну ефективність експортно-імпортою діяльності бізнес-групи у цілому.

Результати досліджень цього розділу опубліковані в наукових працях автора, поданих у списку використаних джерел [26; 74; 75; 78; 80; 82; 86; 87; 224; 232; 235].

## ВИСНОВКИ

Загальним результатом дисертаційної роботи є розв'язання науково-прикладного завдання з економічного оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств. Результати дисертаційного дослідження дали можливість зробити висновки теоретичного, науково-практичного та прикладного характеру, основні з яких такі:

1. З урахуванням особливостей вітчизняної економіки обґрунтовано доцільність розроблення способів вирішення завдання економічного оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств, діяльність яких характеризується ціноутворенням, що ґрунтується на недосконалій, «вебленівській» конкуренції. Установлено, що теоретичне вирішення поставленого завдання базується на трьох основних складових:

- тісному зв'язку між економічною ефективністю експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств та загальною економічною ефективністю діяльності промислових підприємств;
- зростанні ринкової капіталізації підприємств як меті їх діяльності, зокрема й експортно-імпоротної;
- пов'язаності ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств України із девальваційно-ревальваційними циклами національної грошової одиниці.

2. Науковий аналіз сучасних підходів виявив існування істотних розбіжностей у поглядах на зміст та класифікацію факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємств, що впливають на ефективність їх експортно-імпоротної діяльності. Ураховуючи цю обставину й відповідно до умов вітчизняного господарювання, у роботі систематизовано та уточнено класифікацію факторів, що впливають на ефективність експортно-імпоротної діяльності підприємств. Зазначено можливість



диференційованого підходу до формування економічно ефективних стратегій їх експортно-імпортової діяльності. Визначення сутності поняття економічної ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств дозволяє виокремити основні її види, ключові фактори впливу (екзогенні: макроекономічні, регулятивні, ринкові; ендогенні: організаційні, технологічні, компетентнісні; стратегії) і напрями ухвалення господарських рішень.

3. Аналіз специфіки здійснення експортно-імпортової діяльності дозволяє узагальнити теоретико-методичні положення щодо проблеми економічної ефективності промислових підприємств, які виробляють продукцію кінцевого споживання (на прикладі підприємств із парфумерно-косметичними виробництвами), ідентифікувати основні проблеми, виявити тенденції їх розвитку. Встановлено, що економічне оцінювання ефективності експортно-імпортних операцій промислових підприємств базується на адитивному підході, який ґрунтується на моделюванні фінансово-економічного змісту експортного контракту. Оцінено інтегральний вплив експорту та імпорту на економічну результативність промислових підприємств, ураховуючи непрямі ефекти та фактори.

4. Розкрито основні фактори, що визначають економічну ефективність експортно-імпортової діяльності промислових підприємств: фактори курсової динаміки, ефекти, пов'язані з географічною і валютною структурою експорту та імпорту. Запропоновано методичний підхід до комплексного аналізу й оцінювання економічної ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств. Його взято за основу для ухвалення дієвих господарських рішень. Установлено залежність параметрів експортно-імпортової діяльності промислових підприємств від обраних ними стратегій.

5. На підставі проведеного аналізу експортно-імпортової діяльності й фінансового стану обраних промислових підприємств визначено її особливості та сформовано систему показників для

оцінювання її економічної ефективності. Така система узагальнює основні показники оцінювання економічної ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств та пов'язує їх з елементами функціональної стратегії розвитку фірми.

6. Для визначення впливу експортно-імпортової діяльності на економічну результативність діяльності підприємства розроблено комплексний методичний підхід, який включає економіко-математичне моделювання впливу експортних продажів на фактори економічної результативності діяльності промислових підприємств. На підставі цього методу розроблено підходи до моделювання впливу факторів доходу підприємств, зокрема від здійснення експортно-імпортової діяльності, на їх чистий прибуток. Запропоновано використання показників (індексів) динаміки факторів капіталізації підприємств та динаміки факторів капіталізації підприємств без урахування експортної виручки. Їх порівняння дозволяє виявити реальну економічну ефективність від здійснення підприємствами їх експортно-імпортової діяльності. Середні значення індексів динаміки капіталізації підприємств за 2006–2015 рр. свідчать про порівняно вищу ефективність експортних продажів підприємств порівняно з іншими факторами прибутку. А саме: для ПрАТ «ЗПКФ» встановлено значення індексу динаміки капіталізації 0,136 та індексу динаміки капіталізації за внутрішніми продажами 0,123; для ПрАТ «Фабрика Комбі» відповідні значення становлять 0,131 та 0,143; для ПрАТ «МНВО Біокон» 0,550 та 0,508; для ПрАТ «ЕФЕКТ» 0,121 та 0,123. Це свідчить про позитивний вплив від здійснення експортно-імпортової діяльності розглядуваних підприємств на їх капіталізацію, яку розглядають як інтегральний показник економічної ефективності.

7. Базуючись на дослідженні фактичного матеріалу, розроблено підходи до створення організаційно-економічних заходів із підвищення економічної ефективності експортно-імпортової діяльності промислових підприємств. Зокрема, запропоновано заходи для зменшення негативного

впливу непрямого імпорту та для використання синергетичних ефектів експортно-імпортової діяльності підприємств, які входять до складу інтегрованих бізнес-груп. Одержані із застосуванням методики оцінювання ступеня синергізму під час експортно-імпортової діяльності підприємств дані свідчать про те, що інтенсивність взаємодії між підприємствами інтегрованої бізнес-групи «ЕФЕКТ» є високою або достатньою (за проаналізованими парами підприємств). Подано результати практичної реалізації пропонованих заходів на підприємствах бізнес-групи. Практично доведено дієвість розроблених у дисертаційному дослідженні теоретико-аналітичних підходів та науково-практичних пропозицій.

8. Ґрунтуючись на методах факторного аналізу, сформовано критеріальну базу для факторного оцінювання синергізму промислових підприємств під час здійснення експортно-імпортової діяльності. Ця база містить ранжування критеріальних значень оцінки за ступенем синергізму компаній у сфері експортно-імпортової діяльності. Цей підхід дає можливість керівництву підприємств ухвалювати ефективні управлінські рішення під час здійснення експортно-імпортової діяльності.

Ефективність рекомендацій і пропозицій, які сформульовані як результат досліджень, доведені шляхом їх апробації у процесі підготовки низки методик щодо підвищення ефективності експортно-імпортової діяльності підприємств парфумерно-косметичної галузі. Результати апробації дозволяють рекомендувати розробки дисертаційного дослідження для впровадження підприємствам галузі та науковим установам з метою активізації інноваційних процесів в експортно-імпортової діяльності.

Основні результати дисертаційного дослідження використовуються у практичній діяльності парфумерно-косметичних підприємств ПрАТ «ЕФЕКТ», ТОВ «Фітодоктор», ТОВ «Тубний завод» та впроваджені у навчальний процес Національного технічного університету «ХПІ».

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аваков А. Б., Пономаренко В. С., Бабаєв В. М. та ін. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 року: монографія. Харків: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2008. 352 с.
2. Альбер М. Капіталізм проти капіталізму / пер. с фр. Л. С. Горшкова. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 1998. 296 с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. Санкт-Петербург: Питер, 1999. 416 с.
4. Національний ринок парфумерії України. *Асоціація "Парфумерія та косметика України"*. APCU, 2013. 36 с. URL: <http://apcu.ua/rinkovi-doslidzhennya-ta-statistichni-dani/nacparfrink.pdf> (дата звернення: 23.06.2015).
5. Бабій Л. І. Методика та організація обліку і аудиту операцій з експорту. Київ: Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана, 2010. 20 с.
6. Бакурова О. А. Облік зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник. Київ: КНТЕУ, 2005. 341 с.
7. Балашова Е. Е. Рентабельность обрабатывающей промышленности – 2014: точки уязвимости. *Комментарии о государстве и бизнесе*. 2014. № 63. С. 18–23.
8. Батракова Т. І. Сутність поняття "економічна ефективність" діяльності підприємства в ринкових умовах. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2015. № 1 (1). С. 172–178.
9. Білецька К. Ю. Сутність категорії "Економічна ефективність виробництва". *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2014. Вип. 150. С. 74–81.
10. Біокон – провідний експерт у догляді за шкірою (ТОВ "МНВО "Біокон"): корпоративний сайт. URL: <http://ua.biokon.com.ua/> (дата звернення: 02.03.2018).

11. Близнюк В. П. Міжнародний стратегічний маркетинг в системі управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства. Київ: Укр. акад. зовніш. торгівлі, 1999. 20 с.
12. Бондарєва Т. І., Осадчук А. І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі*. 2011. № 3. С. 91–104.
13. Бубенко С. П. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства. Харків, 2003. 20 с.
14. Бутинець Ф. Ф., Жиглей І. В., Пархоменко В. М. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: підручник. Житомир: Рута, 2001. 544 с.
15. Буханець В. В. Дослідження сучасних методологічних підходів до оцінювання капіталізації промислових підприємств. *Стратегія економічного розвитку України*. 2015. № 37. С. 136–147.
16. Васюк Т. В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 131–136.
17. Ващенко Т. В. Актуалізація стратегії імпортозаміщення в конкурентному середовищі промислових підприємств *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2016. Т. 21, Вип. 2. С. 77–82.
18. Ващенко Т. В. Реалізація стратегії імпортозаміщення як запорука розвитку експортного потенціалу промислових підприємств *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 3. С. 200–211.
19. Венцьковський Д. Ю. Експортна стратегія України в системі забезпечення економічної безпеки: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2010. 23 с.
20. Волгина О. А., Голодная Н. Ю., Одияко Н. Н., Шуман Г. И. Математическое моделирование экономических процессов и систем: учебное пособие. 2-е изд., стер. Москва: КНОРУС, 2012. 200 с.
21. Волкова І. А., Гірчук І. В. Методика аналізу експортно-

імпортних операцій в діяльності підприємств. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2010. № 3 (53). Ч. 2. С. 53–55.

22. Волкова І. А., Реслер М. В., Калініна О. Ю. Облік зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2011. 304 с.

23. Галушко А. В. Управління реструктуризацією великих акціонерних товариств. Харків: ХНЕУ, 2003. 23 с.

24. Герасименко Г. О., Гончаров Ю. В. Характеристика та аналіз стану зовнішньоекономічної діяльності підприємств легкої промисловості України. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 69–78.

25. Герега Г. Ф. Концептуальні засади ефективності функціонування сучасних економічних систем. *Ефективність державного управління*. 2014. Вип. 38. С. 490–496.

26. Глушко С. Н., Кононенко Я. В. Экономическая эффективность экспортно-ориентированного предприятия в условиях синергетического взаимодействия: диссинерго-синергетический парадокс. *Проблеми економіки*. 2015. С. 194–201.

27. Голубушина Г. Ю. Науково-методичні основи реформування експортних зв'язків України в умовах трансформації економічної системи: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 1999. 20 с.

28. Гонтарева І. В., Нижегородцев Р. М. Категориальний апарат оцінювання ефективності розвитку підприємств. *Економіка розвитку*. 2012. № 3 (63). С. 47–54.

29. Гонтарева І. В. Умови формування та властивості системної ефективності діяльності підприємства. *Економіка розвитку*. 2014. № 4. С. 79–82.

30. Гонтарева І. В. Функціональна погодженість при оцінці системної ефективності розвитку підприємства. *Економіка промисловості*. 2010. № 3. С. 168–174.

31. Горбенко Г. М. Регулювання експортної діяльності підприємств чорної металургії України (на прикладі Європейського

Союзу): автореф. дис. ... канд. екон. наук. Дніпропетровськ, 2002. 20 с.

32. Горчаков В. Ю. Формування організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю великої компанії: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2005. 20 с.

33. Господарський кодекс України. Редакція від 20.09.2015. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 11.09.2016).

34. Гринаш Л. П., Мала Н. Т. Зв'язок між інноваційним розвитком і капіталізацією підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013. № 767. С. 197–206.

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

36. Гузенко Г. М., Гайдученко Ю. О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2013. № 3. С. 77–89.

37. Давидович О. І. Формування ефективної експортоорієнтованої моделі економічного розвитку України: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2005. 21 с.

38. Дем'янченко А. Г. Методи аналізу і оцінки ефективності експортної діяльності металургійних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Маріуполь, 2005. 20 с.

39. Демьяненко А. Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности ВЭД предприятия. *Економіка. Право. Фінанси*. 2005. № 2. С. 22–28.

40. Дерев'янюк О. В. Експортна стратегія України за умов глобалізації світового ринку: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2001.

20 с.

41. Дикань В. Л. Методи оцінки конкурентоспроможності інтегрованих бізнес-структур (ІБС). *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 8. Ч. 6. С. 139–142.

42. Дупай М. М., Денчук П. Н., Питель С. В., Хомина П. Я. Облік та аналіз діяльності підприємств у сфері зовнішньоекономічних відносин: навч. посібник. Тернопіль: АСТОН, 2003. 200 с.

43. Дурицька Г. В. Економічне регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Львів, 2007. 20 с.

44. Єдинак Т. С., Тоцька Т. С. Проблеми державного регулювання операцій з давальницькою сировиною як способу незаконного відшкодування експортного ПДВ та ухилення від оподаткування. *Вісник Академії митної служби України*. 2009. № 1. С. 68–75.

45. Ємець Ю. Г. Економічна ефективність як основа конкурентоспроможності підприємства. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013. № 769. С. 156–160.

46. Єременко А. В. Вплив нематеріальних активів на вартість підприємства (бізнесу). *Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Г. Сковороди. Зб. наук. робіт науковців та аспірантів*. 2013. Вип. 20 (1). С. 94–99.

47. Єрмаченко В. Є., Лабунська С. В., Малярєвська О. Г. Облік і техніка зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник. Харків: ІНЖЕК, 2010. 480 с.

48. Жидєєва Л. І. Облік і аудит зовнішньоекономічної діяльності (на прикладі підприємств Полтавської області): автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 1999. 17 с.

49. Жук О. П. Управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємств в умовах ринкової трансформації економіки України:



автореф. дис. ... канд. екон. наук. Львів, 2005. 20 с.

50. Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну: Закон України від 22.12.1998 р. № 332-XIV. URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T980332.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T980332.html) (дата звернення: 20.01.2016).

51. Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту: Закон України від 22.12.1998 № 331-XIV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/331-14> (дата звернення: 29.08.2016).

52. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-XII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 12.05.2015).

53. Зінченко В. А., Григорова-Беренда Л. І. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств України. *Проблеми економіки*. 2011. № 2. С. 25–35.

54. Злата (Золотоніська парфумерно-косметична фабрика): корпоративний сайт. URL: <http://www.zlata.ua/> (дата звернення: 06.12.2016).

55. Іванов С. В., Шиманова С. В. Споживання домогосподарств в Україні. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2014. № 8. С. 36–40.

56. Іванова В. В., Стоцька П. П. Організація зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах. *Бізнес-навігатор*. 2014. № 3. С. 95–99.

57. Ірха Л. І. Облік та аналіз експортно-імпортних операцій підприємств України: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2005. 17 с.

58. Кадуріна Л. О. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник. Київ: Слово, 2004. 288 с.

59. Каправий В. В., Бондарчук А. Б. Використання ефекту Торстейна Веблена з метою збільшення обсягів реалізації товарів демонстративного споживання в умовах споживчої кризи. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. № 4. С. 123–127.

60. Кендюхов О. В., Болгов В. Є. Конкурентний потенціал промислового підприємства в розрізі інтеграції України до європейського економічного простору. *Зб. наук. праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління*. 2015. Вип. 34. С. 287–295.
61. Кендюхов О. В., Болгов В. Є., Залізнюк В. П. Чинники ефективності маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства *Економіка і організація управління*. 2017. Вип. 1. С. 38–51.
62. Кизим М. О., Пилипенко А. А., Зінченко В. А. Збалансована система показників: монографія. Харків: ВД «Інжек», 2007. 192 с.
63. Кизим Н. А., Жихарцев В. В. Проблемы проведения реструктуризации промышленных предприятий в Украине: монография. Харьков: ИД «ИНЖЕК», 2009. 184 с.
64. Кисельова О. М. Активізація експортного потенціалу України на російському напрямку: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Дніпропетровськ, 2001. 17 с.
65. Коберник І. В. Особливості розвитку інтеграційних процесів підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 10 (136). С. 124–130.
66. Кобзева К. В. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування. *Проблеми економіки*. 2013. № 4. С. 281–285.
67. Коблянська Г. Ю. Облік та аудит експортно-імпорتنних операцій підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2009. 21 с.
68. Козицька Г. В. Реструктуризація підприємств в умовах ринкових відносин. Мариупіль: ПДТУ, 2008. 15 с.
69. Колосок С. І. Управління експортоорієнтованим портфелем продуктивних інновацій підприємства машинобудування: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Суми, 2011. 20 с.
70. КОМБІ (АТ "Фабрика "Комбі"): корпоративний сайт. URL: <http://www.kombi.ua/> (дата звернення: 14.12.2017).
71. Кононенко Я. В. Аналіз факторів формування устійливого

розвиття підприємства. *Управление как фактор экономического равновесия*: матеріали IV конф. молодих учених каф. економіки підприємства (Харьков, 6 дек. 2010 г.). Харьков: НУА, 2010. С. 78–81.

72. Кононенко Я. В. «Вебленівська» конкуренція в експортній стратегії вітчизняних парфумерно-косметичних підприємств. *Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу*: тези доп. X Міжнар. наук.-практ. конф. (Суми, 29 вересня – 1 жовтня 2016 р.). Суми: ФОП Ткачов О. О., 2016. С. 124–125.

73. Кононенко Я. В. Вплив державного регулювання на експортно-імпорتنу діяльність підприємства. *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я (MicroCAD – 2013)*: тези доп. XXI міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 29–31 травня 2013 р.): у 4 ч. Харків: НТУ «ХП», 2013. Ч. 4. С. 122.

74. Кононенко Я. В. Досвід реструктуризації та технічного переозброєння підприємства-суб'єкта ЗЕД (на прикладі АТ «Ефект», Харків). *Проблеми економіки*. 2015. № 4 (166). С. 204–214.

75. Кононенко Я. В. Досвід технічного переозброєння комбінованого підприємства-суб'єкта ЗЕД. *Реформування економіки України: стан та перспективи*: матеріали IX Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 25 грудня 2014 р.). Київ: Наук. парк КНЕУ, 2014. С. 58–60.

76. Кононенко Я. В. Економічна ефективність експортно-імпорتنих операцій підприємства. *Проблеми економіки, фінансів та управління експортно-імпортною діяльністю*: матеріали II міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Львів, 12 травня 2016 р.). Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2016. С. 27–29.

77. Кононенко Я. В. Економічна ефективність ЗЕД харківського косметичного кластера. *Бізнес Інформ*. 2014. № 11. С. 24–29.

78. Кононенко Я. В. Енергетичний аудит як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства, яке здійснює ЗЕД. *Економіка країни: сучасний стан та перспективи розвитку*: тези доп.

міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. екон. спрямування (Тернопіль, 10 червня 2014 р.). Тернопіль, 2014. С. 13–16.

79. Кононенко Я. В. Ефективність імпорتنих операцій на прикладі АТ "ЕФЕКТ". *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету*. 2014. Вип. 27. С. 168–174.

80. Кононенко Я. В. Инновация как фактор повышения конкурентоспособности предприятия. *Стратегії інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта: IV Міжнар. наук.-практ. конф.* (Харків, 11–14 квітня 2012 р.). Харків: НТУ «ХПІ», 2012. С. 129–131.

81. Кононенко Я. В. Концепції ефективності зовнішньої торгівлі. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2013. № 24. С. 61–68.

82. Кононенко Я. В. Методика підвищення ефективності використання імпортованого обладнання. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні: матеріали IX Міжнар. наук.-практ. конф.* (Київ, 23–24 травня 2017 р.). Київ: КНТЕУ, 2017. С. 123–125.

83. Кононенко Я. В. Моделі оцінки економічного ефекту та ефективності експортно-імпорتنих операцій (на прикладі парфумерно-косметичних підприємств хімічної промисловості). *Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2015. № 819. С. 52–57.

84. Кононенко Я. В. Особливості оподаткування експортно-імпорتنих операцій. *Актуальные вопросы инновационного развития и информационных технологий в образовании и экономике: материалы междунар. науч.-практ. конф.* (Севастополь, 16–18 мая 2013 г.). Симферополь, 2013. С. 64–67.

85. Кононенко Я. В. Особливості функціонування підприємств-суб'єктів ЗЕД хімічної промисловості. *Економіка та управління підприємствами, регіонами і країнами в умовах ризиків: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.* (Чернігів, 27–28 листопада 2014 р.). Дніпропетровськ:

НГУ, 2014. С. 86–88.

86. Кононенко Я. В. Синергия как способ стратегического управления развитием предприятия. *Проблеми управління соціально-економічним розвитком України*: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. молодих вчених та студ. (Харків, 27 квітня 2012 р.). Харків: ХНЕУ, 2012. С. 61–66.

87. Кононенко Я. В. Системний диссинерго-синергетичний парадокс. *Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості*: тези доп. III Міжнар. наук.-практ. конф. до 50-річчя Інженерно-економічного факультету (Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту (Львів, 14–16 травня 2015 р.) Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2015. С. 182.

88. Кононенко Я. В. Стратегічне управління підприємством в умовах інституціонального середовища. *Менеджмент, маркетинг та інтелектуальний капітал в глобальному економічному просторі*: монографія. Харків: Цифрова друкарня № 1, 2012. С. 106–125.

89. Кононенко Я. В. Формирование системного подхода к процессу управления стратегическими изменениями на предприятии. *Актуальні проблеми розвитку соціально-фінансової сфери державного та корпоративного сектору економіки*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених та студ. (Харків, 14 квітня 2011 р.): у 7 кн. Харків: Харківський інститут фінансів, 2011. Кн. 6. С. 32–33.

90. Кононенко Я. В. Якість продукції як основа ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства. *Інноваційні виміри розвитку економіки в умовах глобалізації*: матеріали ювілейної міжнар. наук.-практ. конф., присвяч. 70-річчю Буковинського державного фінансово-економічного університету (Чернівці, 15 жовтня 2014 р.). Чернівці: Технодрук, 2014. С. 140–142.

91. Кононенко Я. В., Міщенко В. А. Проблеми розвитку

експортної діяльності парфумерно-косметичних підприємств. *Актуальні проблеми економіки 2015–2016*: матеріали ІХ міжнар. наук. конф. (Київ, 19 лютого 2016 р.). Київ: НАУ, 2016. С. 127–131.

92. Конченко К. О. Науково-методичні основи державного регулювання товарної структури експорту: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2000. 19 с.

93. Коровайченко Н. Ю. Ефективне використання експортного потенціалу базових галузей промисловості України в процесі міжнародної економічної інтеграції: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Тернопіль, 2007. 20 с.

94. Косянчук Т. Ф. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства за сучасних умов. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 3 (3). С. 113–116.

95. Котик Л. Є. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Львів, 1999. 19 с.

96. Коць І. І. Двопозиційна типологія толінгових операцій на підприємствах. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2016. Вип. 1 (1). С. 227–232.

97. Крамарева О. М. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні: аналіз та стратегія розвитку. *Теорія та практика державного управління*. 2011. Вип. 1. С. 402–407.

98. Крамарева О. М. Определение доходов экспортера машин в расчетах эффективности экспортных операций. *Наука і освіта 2005*: матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф. Т. 72. Зовнішньоекономічна діяльність. Дніпропетровськ, 2005. С. 33–35.

99. Крамарева О. М. Оцінка ефективності експорту та імпорту машин і обладнання вітчизняними підприємствами: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Харків, 2005. 21 с.

100. Крамарева О. М. Підвищення ефективності імпорту в умовах

європейської інтеграції України. *Теорія та практика державного управління*. 2008. Вип. 3. С. 422–426.

101. Крамарева О. М. Ефективність імпорту в умовах ринкової трансформації економіки України. *Розвиток економіки в трансформаційний період: глобальний та національний аспекти: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. Дніпропетровськ, 2005. Т. 1. С. 71–72.*

102. Кредісов А. І., Березовенко С. М., Биков Г. М. та ін. *Управління зовнішньоекономічною діяльністю*. Київ: ВІРА-Р, 2002. 376 с.

103. Кузьмін О. Є. Кластери як важливий чинник залучення інвестицій на промислові підприємства. *Бізнес Інформ*. 2013. № 4. С. 127–134.

104. Кулішова Я. В. *Управління розвитком підприємств з зовнішньоекономічним потенціалом: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Донецьк, 2010. 20 с.*

105. Курищук В. В. *Банківське кредитування експортної діяльності підприємств в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2011. 20 с.*

106. Лаврененко В. В. *Реструктуризація промислових підприємств і формування їх інвестиційного потенціалу*. Київ: КНЕУ, 2000. 23 с.

107. Литвиненко П. О. *Міжнародні стратегії компаній України в умовах цінових флуктуацій (на прикладі підприємств хімічної промисловості): автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2009. 20 с.*

108. Літвінова В. О. *Економічна ефективність: сутність та форми*. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2014. № 2. С. 43–45.

109. Лотоцький М. Я. *Оцінювання процесів формування та функціонування капіталу в аспекті фінансової безпеки підприємства*. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2013. № 1. С. 113–125.

110. Лукашова І. О. *Удосконалення обліку операцій з експортно-*

імпортних поставок товарів: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Луганськ, 2002. 20 с.

111. Майорова І. М. Використання результатів дослідження ринку при виборі експортної стратегії промислового підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Донецьк, 2002. 19 с.

112. Макарова Г. С. Теоретичні підходи до визначення економічної категорії «капіталізація». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 6 (1). С. 257–262.

113. Малярець Л. М., Моргун Г. В. Аналіз ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу. *Бізнес Інформ*. 2015. № 1. С. 165–171.

114. Малярець Л. М. Методичне забезпечення формування та проведення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2012. № 6. С. 32–35.

115. Маргасова В. Г., Роговий А. В., Виговська В. В. Аналіз фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 3. С. 207–213.

116. Маслак О. О., Жежуха В. Й. Облік, аналіз і аудит зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник. Київ: Каравела, 2011. 400 с.

117. Маслюкова Е., Юткина О. Ключевые аспекты реализации политики импортозамещения в современном экономическом пространстве. *Схід*. 2016. № 1. С. 27–31.

118. Матвеева В. Ю. Зовнішньоторговельна детермінанта розвитку національної економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Донецьк, 2010. 20 с.

119. Машталір Я. П. Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівного підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Хмельницький, 2009. 20 с.

120. Мейер М. В. Оценка эффективности бизнеса / пер. с англ.



А. О. Корсунский. Москва: Вершина, 2004. 272 с.

121. Мельник О., Логвіненко Ю. Індикатори оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2007. № 15 (599). С. 124–130.

122. Мельник О. Г., Дутко З. М. Особливості здійснення толінгових операцій суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013. № 778. С. 348–358.

123. Мельничук І. В. Облік і контроль експортно-імпорتنих операцій суб'єктів господарювання: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2002. 20 с.

124. Мерхо О. Державне регулювання збільшення експорту країни: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Харків, 2009. 19 с.

125. Мешайкина Е. И. Процесс глобализации и управление предприятием. *Белорусский журнал международного права и международных отношений*. 2002. № 4. С. 88–94.

126. Мирлюбова Т. В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях рыночной экономики: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Екатеринбург, 1992. 20 с.

127. Митний кодекс України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/> (дата звернення: 25.11.2016).

128. Михайлишин Л. І., Свірський В. С. Трансформації інноваційно-орієнтованих моделей розвитку в глобальній економіці. *Інноваційна економіка*. 2016. № 1/2. С. 15–20.

129. Михайловська О. В. Захист національних товаровиробників в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі. *Інтелект XXI*. 2013. № 1/2. С. 6–13.

130. Міокова Г. І. Вартість підприємства та її оцінка. *Наукові праці*

*Кіровоградського національного технічного університету*. 2012. Вип. 22 (2). С. 149–156.

131. Міщенко В. А., Губська Л. І., Іменинник А. М. Практичні аспекти контролінгу на підприємствах. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2011. № 1. С. 52–59.

132. Міщенко В. І., Слав'янська Н. Г., Коренева О. Г. Банківські операції: підручник. 2-ге вид., переробл. і доп. Київ: Знання, 2007. 796 с.

133. Моргулець О. Б. Реструктуризація підприємства як інструмент антикризового управління. Київ: КНУТД, 2008. 22 с.

134. Моргун Г. В. Концепція стратегічного управління експортно-імпортою діяльності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. Т. 1, № 2. С. 71–77.

135. Назаров Д. Бюджетне відшкодування ПДВ при здійсненні експортно-імпортою операцій підприємств хімічної промисловості. *Галицький економічний вісник*. 2013. № 3. С. 90–97.

136. Облік та аналіз зовнішньоекономічної діяльності: навч.-метод. посібник / ред. Ю. А. Кузьмінський. Київ: КНЕУ, 2001. 179 с.

137. Огійчук М. Ф. Облік зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник. Київ: Алерта, 2009. 332 с.

138. Орлов П. А., Орлова А. Ю. Научно-методический подход к оцениванию экономического эффекта от экспорта энергосберегающих машин и оборудования с учётом повышения точности определения затрат на их производство и сбыт. *Социальная экономика*. 2013. № 1. С. 123–129.

139. Очеретько Л. М. Автоматичне бюджетне відшкодування ПДВ платникам з позитивною податковою історією по операціях з експорту товару. *Сталий розвиток економіки*. 2014. № 1. С. 227–234.

140. Пазізіна К. В., Пазізіна С. М. Імпортозаміщення в системі забезпечення економічних інтересів України. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 3. С. 42–45.

141. Парфюмерно-косметическая компания «Эффект»:

корпоративний сайт. URL: <http://www.effect.ua> (дата звернення: 01.05.2017).

142. Паска І. М. Організація і економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Миколаїв, 2000. 19 с.

143. Петренко Л. А. Розвиток експортного потенціалу підприємства (за матеріалами молокопереробних підприємств України): автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2007. 17 с.

144. Пирець Н. М. Експортний потенціал України в контексті розвитку світового господарства: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Донецьк, 2005. 20 с.

145. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. 368 с.

146. Пісьмаченко Л. М. Державне управління зовнішньоторгівельною діяльністю в Україні: регулювання та контроль: монографія. Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. 366 с.

147. Погребняк Е. В., Шварева Н. В., Плеханов Д. А. и др. Валютный курс и экономическое поведение российских промышленных предприятий в 2005–2006 гг. Москва: Московский общественный научный фонд, Ин-т комплексных стратегических исследований, 2007. 132 с.

148. Пономаренко В. С., Гонтарева І. В. Проблема оцінки системної ефективності функціонування та розвитку підприємства. *Економіка розвитку*. 2011. № 1 (57). С. 5–8.

149. Портнова Г. О. Механізм вибору виду й оцінки ефективності реструктуризації промислового підприємства. Донецьк: ІЕП НАНУ, 2008. 27 с.

150. Проданова Л. В. Диспропорції структури та політика структурних перетворень національної економіки. *Економічні науки*. 2013. Вип. 10. С. 194–205.

151. Продиус Ю. И. Экономика предприятия: учеб. пособие. 5-е изд., доп. Харьков: Одиссей, 2008. 432 с.

152. Прокопенко Н. С., Фененко П. О. Пріоритети вдосконалення застосування експортоорієнтованими підприємствами пільг при сплаті ПДВ та інших податків. *Сучасні питання економіки і права*. 2011. Вип. 1. С. 89–93.

153. Проскурніна Н. В. Теоретико-методичне забезпечення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Харків, 2013. 20 с.

154. Прохорова В. В. Реструктуризація організаційно-господарської діяльності підприємства в умовах трансформаційної економіки. Харків: ХДЕУ, 2001. 15 с.

155. Пудрик Д. В. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Донецьк, 2008. 20 с.

156. Рура О. В. Облік та аналіз експортно-імпортних операцій (на матеріалах підприємств АР Крим): автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2005. 19 с.

157. Савчук С. І. Оцінка та аналіз конкурентоспроможності промислової продукції і виробника на регіональних ринках (на прикладі металургійної промисловості України): автореф. дис. ... канд. екон. наук. Одеса, 2002. 20 с.

158. Салун М. М. Економічна оцінка ризиків у зовнішньоекономічній діяльності промислового підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Харків, 2002. 20 с.

159. Светушков И. С. Производственные функции комплексозначных переменных в экономическом анализе. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов, 2008. 17 с.

160. Свірідова О. В. Забезпечення економічної безпеки експортної

діяльності промислового підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Луганськ, 2009. 20 с.

161. Селезньова К. В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2013. № 45. С. 102–115.

162. Серова Л. П. Управління експортним потенціалом підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2002. 22 с.

163. Смирнов С., Балашова Е., Посвянская Л. Курсовая политика как фактор изменения структуры российской экономики. *Вопросы экономики*. 2010. № 1. С. 63–81.

164. Соколовська В. В. Концепція створення стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки. *Ефективна економіка*. 2010. № 10. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2010\\_10\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_10_9) (дата звернення: 02.05.2017).

165. Солодковський Ю. М. Конкурентні моделі розвитку експорту: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2005. 20 с.

166. Співаковська Т. В. Формування маркетингових стратегій машинобудівних підприємств в умовах інтернаціоналізації ринків: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2009. 20 с.

167. Стадник М. Я. Управління міжнародною діяльністю підприємств на світових ринках високотехнологічної продукції: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2005. 18 с.

168. Степаненко О. І. Облік і аналіз експортно-імпортних операцій (на прикладі суб'єктів підприємницької діяльності України): автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2005. 21 с.

169. Кушнар'ов Є. П., Пономаренко В. С., Кривцов О. С. та ін. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2004. 447 с.

170. Стрелець О. А. Економічна оцінка конкурентоспроможності продукції виробничого призначення (на прикладі чорної металургії

України): автореф. дис. ... канд. екон. наук. Одеса, 1999. 19 с.

171. Таблиці витрати-випуск України за 2010 рік в основних цінах: стат. зб. / Державна служба статистики України; за ред. І. М. Нікітіної. Київ, 2012. 57 с.

172. Таблиця витрати-випуск України за 2013 рік в основних цінах: стат. зб. / Державна служба статистики України; за ред. І. М. Нікітіної. Київ, 2015. 63 с.

173. Тищенко А. Н., Кизим Н. А., Догадайло Я. В. Экономическая результативность деятельности предприятий: монография. Харьков: ИД «ИНЖЕК», 2005. 144 с.

174. Токова О. Українська косметика: наші технології та закордонна сировина. URL: <http://news.tochka.net/ua/98869-ukrainskaya-kosmetika-nashi-tekhnologii-i-zarubezhnoe-syre/> (дата звернення: 04.04.2015).

175. Узлюк Т. А. Зовнішньоторговельні відносини в умовах системної трансформації економіки України: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2001. 15 с.

176. Фатенок-Ткачук А. О. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Львів, 2009. 21 с.

177. Федькевич Н. В. Облік і аудит операцій з експорту та імпорту за договорами купівлі-продажу: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2008. 20 с.

178. Філатова Г. О. Організаційно-економічний механізм визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств: дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2004. 270 с.

179. Філіна Г. І. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Харків, 2003. 19 с.

180. Фомін І. С. Регулювання зовнішньої торгівлі в процесі стабілізації економіки України: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ,

1998. 18 с.

181. Фомішина В. М. Методологічні основи управління кінцевим споживанням в розвитку національної економіки. *Бізнес-навігатор*. 2013. № 1. С. 215–220.

182. Цап М. В. Макроекономічні передумови державної структурної політики імпортозаміщення в Україні. *Держава та регіони*. 2014. № 6. С. 35–40.

183. Чепелєв М. Оцінка мультиплікативних ефектів для галузей економіки України: ретроспективний аналіз на базі таблиць «витрати-випуск». *Економіст*. 2012. № 11. С. 74–76.

184. Черкас Н. І. Вплив обмінного курсу та імпорту на динаміку структури експорту України. *Економіка і прогнозування*. 2013. № 2. С. 128–139.

185. Чернявська Є. І. Реструктуризація підприємства: політекономічні аспекти. Донецьк: ДНУ, 2009. 27 с.

186. Чубар М. М. Механізм підвищення експортного потенціалу підприємства за умов членства України в СОТ: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Хмельницький: ХНУ, 2016. 21 с.

187. Швецова М. Б. Стимулювання експорту продукції машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Тернопіль, 2010. 21 с.

188. Шестак М. Л. Теоретичний аналіз змісту та особливостей застосування категорії «економічна ефективність». *Економічний форум*. 2014. № 3. С. 12–17.

189. Шестакова О. А. Управління розвитком експортного потенціалу промислового підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Харків, 2014. 20 с.

190. Шипуліна Ю. С., Кисіль Т. В. Впровадження стратегії імпортозаміщення промислових підприємства. *Економічний форум*. 2014. № 3. С. 214–221.

191. Школенко О. Б. Моделі захисту вітчизняних товаровиробників: теоретико-методичні засади та особливості застосування. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2011. № 2. С. 42–45.
192. Школенко О. Б. Сутність стратегії захисту економічних інтересів вітчизняних товаровиробників. *Вісник Запорізького національного університету*. 2014. № 4 (24). С. 117–125.
193. Шнипко О. С. Економічні важелі посилення конкурентоспроможності економіки України: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2002. 19 с.
194. Шнипко О. С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації: автореф. дис. ... д-ра екон. наук. Київ, 2008. 40 с.
195. Шумська С. С., Білоцерківець О. Г. Реальний ефективний курс гривні: оцінка конкурентних переваг українських товарів і прогноз на 2013–2014 рр. *Економіка і прогнозування*. 2013. № 2. С. 20–31.
196. Янишин Я. С., Булик О. Б., Кашуба Ю. П. Експортно-імпортна діяльність підприємств Львівщини. *Економіка АПК*. 2015. № 9. С. 99–105.
197. Яворський А. І. Державне управління зовнішньоекономічною діяльністю як фактор підвищення ефективності національного виробництва: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. Донецьк, 2002. 20 с.
198. Aaby N. E., Slater S. F. Management influences on export performance: a review of the empirical literature 1978–1988. *International Marketing Review*. 1989. Vol. 6, № 4. P. 7–25.
199. Alderighi M. Competition (sorting effect) may favour a monopolist. *Journal of Economics*. 2009. Vol. 98, № 3. P. 247–255.
200. Alguire M. S., Frear C. R., Metcalf L. E. An Examination of the Determinants of Global Sourcing Strategy. *Journal of Business & Industrial Marketing*. 1994. Vol. 9, № 2. P. 62–74.
201. Amit R., Paul J. H. S. Strategic Assets and Organizational Rent. *Strategic Management Journal*. 1993. Vol. 14, № 1. P. 33–46.



202. Anderson H. Problems Peculiar to Export Sales Forecasting. *Journal of Marketing*. 1960. Vol. 24, № 4 (Apr., 1960). P. 39–42.

203. Anos-Casero P., Udomsaph C. What drives firm productivity growth? *The World Bank. Policy Research Working Paper*, № 4841. 2009. P. 54.

204. Aristei D., Castellani D., Franco C. Firms' exporting and importing activities: is there a two-way relationship? *Review of World Economics*. 2013. Vol. 149, № 1. Special Issue: Micro-econometric studies of international firm activities and firm performance. P. 55–84.

205. Arrow K. J., Dasgupta P. S. Conspicuous Consumption, Inconspicuous Leisure. *The Economic Journal*. 2009. Vol. 119, № 541. P. 497–516.

206. Aykol B., Leonidou L. C., Zeriti A. Setting the theoretical foundations of importing research: Past evaluation and future perspectives. *Journal of International Marketing*. 2012. Vol. 20, № 2. P. 1–24.

207. Aykol B., Palihawadana D., Leonidou L. C. Research on the import activities of firms 1960–2010: Review, assessment, and future directions. *Management International Review*. 2013. Vol. 53, № 2. P. 215–250.

208. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*. 1991. Vol. 17, № 1. P. 99–120.

209. Beleska-Spasova E. Determinants and measures of export performance – comprehensive literature review. *Journal of Contemporary Economic and Business Issues*. 2014. № 1. P. 63–74.

210. Bello D. C., Zhu M. Global marketing and procurement of industrial products: Institutional design of interfirm functional tasks. *Industrial marketing management: the international journal for industrial and high-tech firms*. 2006. Vol. 35, № 5. P. 545–555.

211. Birou L. M., Fawcett S. E. International Purchasing: Benefits, Requirements, and Challenges. *International Journal of Purchasing and Materials Management*. 1993. Vol. 29, № 1. P. 27–37.

212. Bowman E. H., Singh H. Corporate restructuring: reconfiguring the firm. *Strategic Management Journal*. 1993. Vol. 14. P. 5–14.

213. Carlin W., Mayer C., Sinn H.-W., Grilli V. Restructuring Enterprises in Eastern Europe. *Economic Policy*. 1992. Vol. 7, № 15. P. 311–352.

214. Carree M. A. Industrial Restructuring and Economic Growth. *Small Business Economics*. 2002. Vol. 18, № 4. P. 243–255.

215. Cascio W. F. Strategies for Responsible Restructuring, Classic Articles from AME. *The Academy of Management Executive (1993–2005)*. 2005. Vol. 19, № 4. P. 39–50.

216. Cavusgil S. T., Zou S. Marketing Strategy – Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures. *Journal of Marketing*. 1994. Vol. 58, № 1. P. 1–21.

217. Chanel [Фірма Chanel S.A. ]: корпоративний сайт. URL: <http://www.chanel.com> (дата звернення: 16.02.2016).

218. Chrysochoidis G., Theoharakis V. Attainment of competitive advantage by the exporter-importer dyad: The role of export offering and import objectives. *Journal of Business Research*. 2004. Vol. 57, № 4. P. 329–337.

219. Das S., Roberts M. J., Tybout J. R. Market entry costs, producer heterogeneity, and export dynamics. *Econometrica*. 2007. Vol. 75, № 3. P. 837–873.

220. Day G. S. The Capabilities of Market-Driven Organizations. *Journal of Marketing*. 1994. Vol. 58, № 4. P. 37–52.

221. DG Enterprise And Industry Report Innovation Clusters in Europe: A statistical analysis and overview of current policy support. URL: [http://www.central2013.eu/fileadmin/user\\_upload/Downloads/Tools\\_Resources/Cluster.pdf](http://www.central2013.eu/fileadmin/user_upload/Downloads/Tools_Resources/Cluster.pdf) (дата звернення: 18.08.2017).

222. Dolfsma W. Life and times of the Veblen effect. *History of Economic Ideas*. 2000. Vol. 8, № 3. P. 61–82.

223. Global Industry Classification Standard (GICS®). URL:

<http://www.unm.edu/~maj/Security%20Analysis/GICS.pdf> (дата звернення: 18.04.2016).

224. Glushko S. M., Kononenko Y. V. Synergistic effect evaluation: a case study of the Group of companies “EFFECT” JSC. *Harvard Journal of Fundamental and Applied Studies*. 2015. Vol. VII, № 1 (7). P. 523–530.

225. Griffith D. A., Yalcinkaya G., Calantone R. J. Do marketing capabilities consistently mediate effects of firm intangible capital on performance across institutional environments? *Journal of world business: JWB*. 2010. Vol. 45, № 3 (7). P. 217–227.

226. Grosfeld I., Roland G. Defensive and strategic restructuring in Central European enterprises. *Emergo, Journal of Transforming Economies and Societies*. 1996. № 3 (4). P. 2–44.

227. Hill C. W. L. International Business with Global Resource CD, Powerweb and World Map. New York: McGraw-Hill Irwin, 2002. 703 p.

228. Hofer C. W., Schendel D. Strategy formulation: analytical concepts. St. Paul: West Pub. Co., 1978. 219 p.

229. Holmlund M., Kock S., Vanyushyn V. Small and Medium-sized Enterprises' Internationalization and the Influence of Importing on Exporting. *International Small Business Journal*. 2007. Vol. 25, № 5. P. 459–477.

230. IRE subgroup Regional clustering and networking as innovation drivers: An overview of policies and praxis in Europe. URL: [http://www.europe-innova.eu/c/document\\_library/get\\_file?folderId=148901&name=DLFE-6122.pdf](http://www.europe-innova.eu/c/document_library/get_file?folderId=148901&name=DLFE-6122.pdf) (дата звернення: 15.06.2015).

231. Katsikeas C. S., Leonidou L. C., Morgan N. A. Firm-level export performance assessment: Review, evaluation, and development. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 2000. Vol. 28, № 4. P. 493–511.

232. Kononenko Y. V. Dissynergy-synergy paradox: a case study of the group of companies “EFFECT”. *Economics and management: theory and practice*: Collection of scientific articles. Nürnberg, Deutschland: Verlag SWG imex GmbH, 2014. Vol. 1. P. 290–293.

233. Kononenko Y. V. The formation of the enterprise's corporate strategy in the context of globalization. *Економіка розвитку*. 2012. № 4 (64). С. 83–88.

234. Kononenko Y. V. Impact factors at import-export efficiency of enterprise. *Economics, management, law: innovation strategy*: Collection of scientific articles. 2016. P. 132–135.

235. Kononenko Y. V. The impact of technical modernization on competitiveness of the enterprise engaged in foreign trade. *Socio-economic aspects of development economics and management*: Collection of scientific articles. 2015. P. 179–182.

236. Kononenko Y. V. Methodic approaches to efficiency evaluating of export-import of enterprise. *Economics, management, law: realities and perspectives*: Collection of scientific articles. 2016. P. 183–186.

237. Leonidou L. C. Barriers to international purchasing: the relevance of firm characteristics. *International Business Review*. 1999. Vol. 8, № 4 (8). P. 487–512.

238. Leonidou L. C., Katsikeas C. S. Export development process: An integrative review of empirical models. *Journal of International Business Studies*. 1996. Vol. 27, № 3. P. 517–551.

239. Leonidou L. C., Katsikeas C. S. Integrative assessment of exporting research articles in business journals during the period 1960 – 2007. *Journal of Business Research*. 2010. Vol. 63. P. 879–887.

240. Levinsohn J. Estimating Production Functions Using Inputs to Control for Unobservables. *The Review of Economic Studies*. 2003. Vol. 70, № 2. P. 317–341.

241. Lu V. N. The empirical link between the internet, firm-specific characteristics, market characteristics, export marketing strategy and performance. *Proceedings of the 2007 ANZMAC: Conference (3–5 December, Dunedin, New Zealand)*. 2007. P. 1354–1360.

242. Madsen T. K. Advances in international marketing. *Empirical*

*Export Performance Studies: A Review of Conceptualizations and Findings*. Bingley: JAI Press, 1986. P. 177–198.

243. Mahoney J. T., Pandian J. R. The resource-based view within the conversation of strategic management. *Strategic Management Journal*. 1992. Vol. 13, № 5. P. 363–380.

244. Morgan N. A., Kaleka A., Katsikeas C. S. Antecedents of Export Venture Performance: A Theoretical Model and Empirical Assessment. *Journal of Marketing*. 2004. Vol. 68, № 1. P. 90–108.

245. Murray C. A. Coming apart: the state of white America, 1960–2010. New York: Crown Forum, 2012. 407 p.

246. Murray J. Y. Strategic Alliance-Based Global Sourcing Strategy for Competitive Advantage: A Conceptual Framework and Research Propositions. *Journal of International Marketing*. 2001. Vol. 9, № 4. P. 30–58.

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

248. Peng M. W., Ilinitch A. Y. Export intermediary firms: A note on export development research. *Journal of International Business Studies*. 1998. Vol. 29, № 3. P. 609–620.

249. Peteraf M. A. The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view. *Strategic Management Journal*. 1993. Vol. 14, № 3. P. 179–191.

250. Prahalad C. K., Hame G. The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*. 1990. Vol. 68 (3), № 3. P. 79–91.

251. Salomon R. Learning from exporting: new insights, new perspectives. Cheltenham, UK ; Northampton, MA: Edward Elgar, 2006. 148 p.

252. Shoham A. Export Performance: A Conceptualization and Empirical Assessment. *Journal of International Marketing*. 1998. Vol. 6, № 3. P. 59–81.

253. Solow R. M. Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*. 1957. Vol. 39, № 3. P. 312–

320.

254. Steinle C., Schiele H. Limits to global sourcing? Strategic consequences of dependency on international suppliers: Cluster theory, resource-based view and case studies. *Journal of Purchasing and Supply Management*. 2008. Vol. 14, № 1. P. 3–14.

255. Styles C., Patterson P. G., Ahmed F. A relational model of export performance. *Journal of International Business Studies*. 2008. Vol. 39, № 5. P. 880–900.

256. Svetunkov S. *Complex-Valued Modeling in Economics and Finance*. New York: Springer, 2012. 318 p.

257. Thomas R. *Quantitative methods for business studies*. London; New York: Prentice Hall, 1997. 517 p.

258. Thompson H. The applied theory of energy substitution in production. *Energy Economics*. 2006. Vol. 28, № 4. P. 410–425.

259. Veblen T. *The theory of the leisure class; an economic study of institutions*. New York: The Modern library, 1934. 404 p.

260. Wilkinson I. F., Nguyen V. A contingency model of export entry mode performance: The role of production and transaction costs. *Australasian Marketing Journal*. 2003. Vol. 11, № 3. P. 44–60.

261. Williamson O. E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *The Journal of Law and Economics*. 1979. Vol. 22, № 2. P. 233–261.

262. World Development Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> (дата звернення: 12.05.2017).

263. Zou S., Stan S. The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997. *International Marketing Review*. 1998. Vol. 15, № 5. P. 333–356.

## ДОДАТКИ

## Додаток А

## Ранги видів економічної діяльності галузей економіки України

№ з/п	Види економічної діяльності	ІПВ	ЕПВ	ДВ	Р1	Р2	Р3
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Сільське, лісове та рибне господарство	26,5	23,1	132354	21	19	2
2	Добування кам'яного та бурого вугілля	12,6	11,7	22380	37	28	14
3	Добування сирової нафти та природного газу	15,7	7,0	20005	32	30	17
4	Добування металевих руд, інших корисних копалин та розроблення кар'єрів; надання допоміжних послуг у сфері добувної промисловості та розроблення кар'єрів	26,5	44,5	39902	22	9	11
5	Виробництво харчових продуктів; напоїв та тютюнових виробів	23,6	25,7	46070	26	17	9
6	Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та інших матеріалів	60,5	70,9	6930	6	2	32
7	Виробництво деревини, паперу; поліграфічна діяльність та тиражування	48,2	31,9	9602	9	13	28
8	Виробництво коксу та коксопродуктів	34,6	13,8	2762	16	24	41
9	Виробництво продуктів нафтоперероблення	68,5	28,6	2939	2	15	38
10	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	65,4	57,9	5672	4	7	35
11	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	50,3	19,0	3223	8	20	37
12	Виробництво гумових і пластмасових виробів	79,8	19,0	4488	1	21	36
13	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	24,6	12,6	8002	25	27	29
14	Металургійне виробництво	35,8	66,7	16964	15	4	20
15	Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	27,0	25,4	6382	20	18	34
16	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	61,8	69,2	2217	5	3	42
17	Виробництво електричного устаткування	47,7	65,8	6508	10	5	33
18	Виробництво машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань	50,7	71,7	12494	7	1	24
19	Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	67,1	65,3	2843	3	6	39
20	Виробництво інших транспортних засобів	30,8	40,6	20238	17	11	16
21	Виробництво меблів; іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	37,4	30,6	12299	14	14	25
22	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	38,6	4,1	44220	13	32	10
23	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	12,1	3,5	6946	39	33	31
24	Будівництво	25,5	1,3	38450	24	37	12
25	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	22,0	0,2	222789	28	40	1
26	Транспорт, складське господарство	39,9	32,3	107259	12	12	3



№ з/п	Види економічної діяльності	ІПВ	ЕПВ	ДВ	Р1	Р2	Р3
1	2	3	4	5	6	7	8
27	Поштова і кур'єрська діяльність	16,1		2826	31	42	40
28	Тимчасове розміщування й організація харчування	11,5	54,4	11540	40	8	26
29	Видавнича діяльність; виробництво кіно- та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів; діяльність радіомовлення та телевізійного мовлення	28,1	3,4	7158	18	34	30
30	Телекомунікації (електрозв'язок)	13,8	14,3	24586	35	23	13
31	Комп'ютерне програмування, консультування та надання інформаційних послуг	26,1	41,6	17503	23	10	19
32	Фінансова та страхова діяльність	8,8	3,3	67531	41	35	7
33	Операції з нерухомим майном	8,0	1,8	99100	42	36	4
34	Діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку; діяльність головних управлінь (хед-офісів); консультування з питань керування; діяльність у сферах архітектури та інжинірингу; технічні випробування та дослідження	13,0	13,1	22348	36	25	15
35	Наукові дослідження та розробки	22,7	27,5	11508	27	16	27
36	Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку; наукова та технічна діяльність; ветеринарна діяльність	15,6	8,7	14848	33	29	21
37	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	15,4	6,6	18575	34	31	18
38	Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	18,6	0,3	73194	30	39	6
39	Освіта	12,6	0,1	81745	38	41	5
40	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	40,2	0,7	52190	11	38	8
41	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	21,3	13,1	13344	29	26	23
42	Надання інших видів послуг	27,1	16,6	14430	19	22	22

Позначення колонок:

ІПВ – питома вага імпорту у проміжному споживанні виробництв за видами економічної діяльності, %

ЕПВ – питома вага експорту у випуску продукції виробництв за видами економічної діяльності, %

ДВ – обсяг доданої вартості виробництв за видами економічної діяльності, млн. грн.

Р1 – ранг виду економічної діяльності за показником ІПВ

Р2 – ранг виду економічної діяльності за показником ЕПВ

Р3 – ранг виду економічної діяльності за обсягом доданої вартості.

Джерело: Розраховано за таблицями «витрати-випуск» Міжгалузевого балансу економіки України за 2013 р. Державного комітету статистики України [172]

Додаток В  
Реальна внутрішня вартість валют

Таблиця 1  
(середньомісячні дані)

Дата (місяць, рік)	ІСЦ	к <sub>м</sub> - 2010	Курс НБУ (середньомісячні дані)				Реальна внутрішня вартість валют (грн. = 2010 р.)			
			USD	EUR	RUB	CHF	USD	EUR	RUB	CHF
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
01.2005	101,70	1,97	5,30	6,95	0,19	4,49	10,47	13,72	0,37	8,87
02.2005	101,00	1,96	5,30	6,89	0,19	4,44	10,36	13,47	0,37	8,69
03.2005	101,60	1,92	5,29	6,98	0,19	4,51	10,18	13,43	0,37	8,67
04.2005	100,70	1,91	5,19	6,71	0,19	4,34	9,92	12,83	0,36	8,29
05.2005	100,60	1,90	5,05	6,41	0,18	4,15	9,59	12,19	0,34	7,89
06.2005	100,60	1,89	5,05	6,15	0,18	4,00	9,54	11,62	0,33	7,56
07.2005	100,30	1,88	5,05	6,08	0,18	3,91	9,51	11,45	0,33	7,35
08.2005	100,00	1,88	5,05	6,21	0,18	4,00	9,51	11,69	0,33	7,52
09.2005	100,40	1,88	5,05	6,19	0,18	4,00	9,47	11,61	0,33	7,50
10.2005	100,90	1,86	5,05	6,07	0,18	3,92	9,38	11,28	0,33	7,28
11.2005	101,20	1,84	5,05	5,96	0,18	3,86	9,27	10,94	0,32	7,08
12.2005	100,90	1,82	5,05	5,98	0,18	3,86	9,19	10,88	0,32	7,03
01.2006	101,20	1,80	5,05	6,10	0,18	3,94	9,08	10,98	0,32	7,08
02.2006	101,80	1,77	5,05	6,04	0,18	3,87	8,92	10,66	0,32	6,85
03.2006	99,70	1,77	5,05	6,07	0,18	3,87	8,95	10,75	0,32	6,85
04.2006	99,60	1,78	5,05	6,17	0,18	3,92	8,98	10,98	0,33	6,97
05.2006	100,50	1,77	5,05	6,44	0,19	4,14	8,94	11,41	0,33	7,33
06.2006	100,10	1,77	5,05	6,40	0,19	4,10	8,93	11,31	0,33	7,25
07.2006	100,90	1,75	5,05	6,40	0,19	4,08	8,85	11,22	0,33	7,16
08.2006	100,00	1,75	5,05	6,47	0,19	4,10	8,85	11,34	0,33	7,19
09.2006	102,00	1,72	5,05	6,43	0,19	4,06	8,68	11,05	0,32	6,98
10.2006	102,60	1,67	5,05	6,37	0,19	4,01	8,46	10,66	0,31	6,71
11.2006	101,80	1,65	5,05	6,50	0,19	4,08	8,31	10,69	0,31	6,71
12.2006	100,90	1,63	5,05	6,67	0,19	4,17	8,23	10,88	0,31	6,81
01.2007	100,50	1,62	5,05	6,58	0,19	4,08	8,19	10,68	0,31	6,62
02.2007	100,60	1,61	5,05	6,60	0,19	4,07	8,14	10,64	0,31	6,56
03.2007	100,20	1,61	5,05	6,69	0,19	4,15	8,13	10,76	0,31	6,68
04.2007	100,00	1,61	5,05	6,81	0,20	4,17	8,13	10,97	0,31	6,70
05.2007	100,60	1,60	5,05	6,83	0,20	4,14	8,08	10,92	0,31	6,62
06.2007	102,20	1,57	5,05	6,77	0,19	4,09	7,90	10,60	0,30	6,41
07.2007	101,40	1,54	5,05	6,92	0,20	4,18	7,80	10,68	0,31	6,45
08.2007	100,60	1,53	5,05	6,88	0,20	4,20	7,75	10,56	0,30	6,44
09.2007	102,20	1,50	5,05	7,06	0,20	4,28	7,58	10,61	0,30	6,43
10.2007	102,90	1,46	5,05	7,18	0,20	4,30	7,37	10,48	0,30	6,27
11.2007	102,20	1,43	5,05	7,41	0,21	4,49	7,21	10,58	0,29	6,41

## Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
12.2007	102,10	1,40	5,05	7,36	0,21	4,43	7,06	10,29	0,29	6,20
01.2008	102,90	1,36	5,05	7,43	0,21	4,56	6,86	10,09	0,28	6,20
02.2008	102,70	1,32	5,05	7,44	0,21	4,62	6,68	9,85	0,27	6,12
03.2008	103,80	1,27	5,05	7,82	0,21	4,98	6,44	9,97	0,27	6,35
04.2008	103,10	1,24	5,05	7,96	0,21	5,00	6,24	9,85	0,27	6,18
05.2008	101,30	1,22	4,98	7,75	0,21	4,77	6,07	9,46	0,26	5,82
06.2008	100,80	1,21	4,85	7,54	0,21	4,67	5,88	9,13	0,25	5,65
07.2008	99,50	1,22	4,84	7,64	0,21	4,72	5,89	9,30	0,25	5,75
08.2008	99,90	1,22	4,84	7,27	0,20	4,48	5,90	8,85	0,24	5,46
09.2008	101,10	1,20	4,85	6,98	0,19	4,38	5,85	8,41	0,23	5,27
10.2008	101,70	1,18	5,07	6,77	0,19	4,45	6,00	8,02	0,23	5,27
11.2008	101,50	1,17	6,00	7,64	0,22	5,05	7,00	8,92	0,26	5,89
12.2008	102,10	1,14	7,56	10,19	0,27	6,62	8,65	11,65	0,31	7,57
01.2009	102,90	1,11	7,70	10,32	0,25	6,91	8,56	11,47	0,27	7,67
02.2009	101,50	1,09	7,70	9,85	0,22	6,61	8,43	10,78	0,24	7,23
03.2009	101,40	1,08	7,70	10,04	0,22	6,65	8,31	10,84	0,24	7,18
04.2009	100,90	1,07	7,70	10,17	0,23	6,71	8,24	10,88	0,25	7,18
05.2009	100,50	1,06	7,64	10,42	0,24	6,89	8,14	11,09	0,25	7,34
06.2009	101,10	1,05	7,61	10,68	0,25	7,05	8,02	11,24	0,26	7,43
07.2009	99,90	1,05	7,65	10,78	0,24	7,09	8,06	11,36	0,26	7,47
08.2009	99,80	1,06	7,80	11,13	0,25	7,30	8,24	11,75	0,26	7,71
09.2009	100,80	1,05	8,00	11,63	0,26	7,68	8,38	12,19	0,27	8,05
10.2009	100,90	1,04	8,00	11,85	0,27	7,83	8,31	12,30	0,28	8,13
11.2009	101,10	1,03	7,99	11,91	0,28	7,89	8,21	12,24	0,28	8,10
12.2009	100,90	1,02	7,98	11,67	0,27	7,77	8,12	11,88	0,27	7,91
01.2010	101,80	1,00	8,00	11,45	0,27	7,74	8,00	11,45	0,27	7,74
02.2010	101,90	0,98	8,00	10,96	0,27	7,47	7,85	10,76	0,26	7,33
03.2010	100,90	0,97	7,97	10,82	0,27	7,46	7,75	10,52	0,26	7,26
04.2010	99,70	0,98	7,93	10,63	0,27	7,42	7,73	10,37	0,26	7,24
05.2010	99,40	0,98	7,93	9,94	0,26	7,02	7,78	9,76	0,26	6,89
06.2010	99,60	0,99	7,92	9,66	0,25	6,99	7,80	9,52	0,25	6,88
07.2010	99,80	0,99	7,90	10,06	0,26	7,48	7,80	9,94	0,25	7,39
08.2010	101,20	0,98	7,89	10,20	0,26	7,58	7,70	9,95	0,25	7,40
09.2010	102,90	0,95	7,91	10,30	0,26	7,88	7,50	9,77	0,24	7,47
10.2010	100,50	0,94	7,91	10,99	0,26	8,18	7,46	10,36	0,25	7,72
11.2010	100,30	0,94	7,93	10,86	0,26	8,06	7,46	10,21	0,24	7,58
12.2010	100,80	0,93	7,96	10,51	0,26	8,19	7,42	9,80	0,24	7,64
01.2011	101,00	0,92	7,95	10,61	0,26	8,33	7,35	9,80	0,24	7,70
02.2011	100,90	0,92	7,94	10,83	0,27	8,35	7,27	9,92	0,25	7,65
03.2011	101,40	0,90	7,94	11,10	0,28	8,64	7,17	10,03	0,25	7,80
04.2011	101,30	0,89	7,97	11,48	0,28	8,85	7,10	10,24	0,25	7,89
05.2011	100,80	0,88	7,98	11,42	0,29	9,11	7,05	10,10	0,25	8,06
06.2011	100,40	0,88	7,97	11,48	0,29	9,47	7,02	10,11	0,25	8,34

## Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
07.2011	98,70	0,89	7,97	11,38	0,29	9,65	7,11	10,15	0,25	8,61
08.2011	99,60	0,90	7,97	11,42	0,28	10,22	7,14	10,24	0,25	9,16
09.2011	100,10	0,90	7,97	11,01	0,26	9,20	7,14	9,86	0,23	8,24
10.2011	100,00	0,90	7,97	10,91	0,25	8,88	7,14	9,77	0,23	7,94
11.2011	100,10	0,89	7,98	10,84	0,26	8,81	7,14	9,70	0,23	7,88
12.2011	100,20	0,89	7,99	10,53	0,25	8,58	7,13	9,40	0,23	7,66
01.2012	100,20	0,89	7,99	10,30	0,25	8,50	7,12	9,17	0,23	7,57
02.2012	100,20	0,89	7,99	10,55	0,27	8,74	7,10	9,38	0,24	7,77
03.2012	100,30	0,89	7,99	10,55	0,27	8,74	7,08	9,35	0,24	7,75
04.2012	100,00	0,89	7,99	10,52	0,27	8,74	7,08	9,32	0,24	7,75
05.2012	99,70	0,89	7,99	10,23	0,26	8,52	7,10	9,10	0,23	7,57
06.2012	99,70	0,89	7,99	10,01	0,24	8,34	7,13	8,93	0,22	7,43
07.2012	99,80	0,89	7,99	9,83	0,25	8,19	7,14	8,78	0,22	7,31
08.2012	99,70	0,90	7,99	9,90	0,25	8,24	7,16	8,87	0,22	7,38
09.2012	100,10	0,90	7,99	10,26	0,25	8,49	7,15	9,19	0,23	7,60
10.2012	100,00	0,90	7,99	10,37	0,26	8,57	7,15	9,28	0,23	7,67
11.2012	99,90	0,90	7,99	10,25	0,25	8,51	7,16	9,19	0,23	7,62
12.2012	100,20	0,89	7,99	10,49	0,26	8,68	7,15	9,38	0,23	7,76
01.2013	100,20	0,89	7,99	10,61	0,26	8,64	7,13	9,47	0,24	7,71
02.2013	99,90	0,89	7,99	10,69	0,27	8,69	7,14	9,55	0,24	7,76
03.2013	100,00	0,89	7,99	10,36	0,26	8,45	7,14	9,26	0,23	7,55
04.2013	100,00	0,89	7,99	10,39	0,26	8,52	7,14	9,29	0,23	7,61
05.2013	100,10	0,89	7,99	10,35	0,26	8,31	7,13	9,23	0,23	7,42
06.2013	100,00	0,89	7,99	10,54	0,25	8,55	7,13	9,41	0,22	7,63
07.2013	99,90	0,89	7,99	10,45	0,24	8,45	7,14	9,33	0,22	7,55
08.2013	99,30	0,90	7,99	10,64	0,24	8,62	7,19	9,57	0,22	7,76
09.2013	100,00	0,90	7,99	10,66	0,25	8,64	7,19	9,59	0,22	7,77
10.2013	100,40	0,90	7,99	10,89	0,25	8,85	7,16	9,76	0,22	7,93
11.2013	100,20	0,89	7,99	10,79	0,24	8,76	7,15	9,65	0,22	7,83
12.2013	100,50	0,89	7,99	10,95	0,24	8,94	7,11	9,74	0,22	7,96
01.2014	100,20	0,89	7,99	10,92	0,24	8,88	7,10	9,70	0,21	7,89
02.2014	100,60	0,88	8,70	11,87	0,25	9,72	7,68	10,48	0,22	8,58
03.2014	102,20	0,86	9,93	13,72	0,27	11,27	8,57	11,85	0,24	9,73
04.2014	103,30	0,84	11,62	16,04	0,33	13,16	9,71	13,41	0,27	11,00
05.2014	103,80	0,81	11,68	16,03	0,34	13,13	9,41	12,91	0,27	10,58
06.2014	101,00	0,80	11,81	16,05	0,34	13,17	9,42	12,80	0,27	10,50
07.2014	100,40	0,79	11,77	15,95	0,34	13,13	9,35	12,67	0,27	10,43
08.2014	100,80	0,79	12,97	17,29	0,36	14,26	10,22	13,63	0,28	11,24
09.2014	102,90	0,77	13,01	16,81	0,34	13,92	9,96	12,88	0,26	10,66
10.2014	102,40	0,75	12,95	16,42	0,32	13,59	9,69	12,28	0,24	10,17
11.2014	101,90	0,73	14,81	18,47	0,32	15,35	10,87	13,56	0,24	11,27
12.2014	103,00	0,71	15,62	19,27	0,28	16,02	11,13	13,73	0,20	11,42
01.2015	103,10	0,69	15,81	18,54	0,26	16,85	10,93	12,81	0,18	11,65

## Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
02.2015	105,30	0,66	24,68	28,01	0,38	26,37	16,20	18,39	0,25	17,31
03.2015	110,80	0,59	23,13	25,12	0,38	23,67	13,70	14,88	0,23	14,02
04.2015	114,00	0,52	22,67	24,42	0,43	23,52	11,78	12,69	0,22	12,22
05.2015	102,20	0,51	20,97	23,41	0,42	22,51	10,66	11,90	0,21	11,45
06.2015	100,40	0,51	21,28	23,88	0,39	22,82	10,78	12,09	0,20	11,56
07.2015	99,00	0,51	21,77	23,96	0,38	22,85	11,14	12,26	0,19	11,69
08.2015	99,20	0,52	21,64	24,04	0,33	22,33	11,16	12,40	0,17	11,52
09.2015	102,30	0,50	21,81	24,48	0,33	22,44	11,00	12,34	0,16	11,31
10.2015	98,70	0,51	21,88	24,58	0,35	22,59	11,18	12,55	0,18	11,54
11.2015	102,00	0,50	23,33	25,09	0,36	23,16	11,68	12,56	0,18	11,60
12.2015	100,70	0,50	23,47	25,51	0,34	23,55	11,67	12,68	0,17	11,71
01.2016	100,90	0,49	24,32	26,40	0,31	24,13	11,98	13,01	0,15	11,89
02.2016	99,60	0,49	26,38	29,27	0,34	26,54	13,05	14,48	0,17	13,13
03.2016	101,00	0,49	26,38	29,26	0,38	26,81	12,92	14,34	0,18	13,14
04.2016	103,50	0,47	25,60	29,03	0,38	26,57	12,12	13,74	0,18	12,57
05.2016	100,10	0,47	25,22	28,49	0,38	25,75	11,92	13,47	0,18	12,18
06.2016	99,80	0,47	24,96	28,07	0,38	25,72	11,82	13,30	0,18	12,19
07.2016	99,90	0,47	24,82	27,48	0,39	25,29	11,77	13,03	0,18	11,99
08.2016	99,70	0,48	25,06	28,09	0,39	25,83	11,92	13,36	0,18	12,29
09.2016	101,80	0,47	26,25	29,43	0,41	26,94	12,27	13,75	0,19	12,59
10.2016	102,80	0,45	25,75	28,42	0,41	26,10	11,70	12,92	0,19	11,86
11.2016	101,80	0,45	25,70	27,79	0,40	25,83	11,48	12,41	0,18	11,53
12.2016	100,90	0,44	26,23	27,66	0,42	25,72	11,61	12,24	0,19	11,38
01.2017	101,1	0,438	27,235	28,961	0,456	27,025	11,92	12,68	0,199	11,83
02.2017	101,0	0,433	27,048	28,808	0,463	27,022	11,72	12,48	0,201	11,71
03.2017	101,8	0,426	26,998	28,851	0,466	26,952	11,49	12,28	0,198	11,47
04.2017	100,9	0,422	26,860	28,753	0,476	26,829	11,33	12,13	0,201	11,32
05.2017	101,3	0,417	26,414	29,201	0,464	26,775	11,00	12,16	0,193	11,15
06.2017	101,6	0,410	26,103	29,266	0,452	26,920	10,70	12,00	0,185	11,04
07.2017	100,2	0,409	25,959	29,842	0,435	27,034	10,62	12,21	0,178	11,06
08.2017	99,9	0,410	25,647	30,262	0,430	26,568	10,50	12,39	0,176	10,88
09.2017	102,0	0,402	26,121	31,124	0,452	27,137	10,49	12,50	0,182	10,90
10.2017	101,2	0,397	26,649	31,343	0,462	27,163	10,57	12,44	0,183	10,78
11.2017	100,9	0,393	26,705	31,320	0,453	26,916	10,50	12,32	0,178	10,58
12.2017	101,0	0,389	27,549	32,617	0,471	27,895	10,73	12,70	0,183	10,86

ІСЦ – Індекс споживчих цін

$k_m$ -2010 – коефіцієнт перерахунку гривні до споживчої сили за станом на 01.2010 р.

Дані: НБУ, Державний комітет статистики України

## Продовження додатку В

Таблиця 2  
(середньорічні дані)

Рік	ІСЦ	$k_p$ - 2010	Середньорічний курс валюти				Реальна внутрішня вартість валют, (грн. = 2010 р.)			
			USD	EUR	RUB	CHF	USD	EUR	RUB	CHF
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2000	125,8	2,76	5,44	5,02	0,19	3,22	15,01	13,84	0,53	8,89
2001	106,1	2,60	5,37	4,81	0,18	3,19	13,95	12,49	0,48	8,27
2002	99,4	2,61	5,33	5,04	0,17	3,43	13,92	13,17	0,44	8,98
2003	108,2	2,42	5,33	6,03	0,17	3,97	12,88	14,57	0,42	9,58
2004	112,3	2,15	5,32	6,62	0,18	4,29	11,44	14,23	0,40	9,22
2005	110,3	1,95	5,12	6,37	0,18	4,11	9,98	12,41	0,35	8,02
2006	111,6	1,75	5,05	6,34	0,19	4,03	8,82	11,08	0,32	7,04
2007	116,6	1,50	5,05	6,92	0,20	4,21	7,57	10,37	0,30	6,32
2008	122,3	1,23	5,28	7,71	0,21	4,86	6,47	9,45	0,26	5,96
2009	112,3	1,09	7,79	10,89	0,25	7,21	8,50	11,88	0,27	7,87
2010	109,1	1,00	7,94	10,55	0,26	7,64	7,94	10,55	0,26	7,64
2011	104,6	0,96	7,97	11,07	0,27	9,01	7,62	10,59	0,26	8,61
2012	99,8	0,96	7,99	10,27	0,26	8,52	7,65	9,84	0,25	8,16
2013	100,5	0,95	7,99	10,62	0,25	8,62	7,62	10,12	0,24	8,22
2014	124,9	0,76	11,87	15,68	0,31	12,92	9,06	11,97	0,24	9,86
2015	143,3	0,53	21,81	24,19	0,36	22,65	11,62	12,88	0,19	12,06
2016	112,4	0,47	25,59	28,31	0,38	25,97	12,12	13,41	0,18	12,31
2017	108,1	0,44	26,61	30,09	0,46	27,03	11,66	13,19	0,20	11,85

ІСЦ – Індекс споживчих цін

 $k_p$ -2010 – коефіцієнт перерахунку гривні до споживчої сили за станом на 2010 р.

Дані: НБУ, Державний комітет статистики України

## Додаток С

## Індикатори бази даних World Development Indicators Світового Банку, що характеризують умови зовнішньої торгівлі для підприємств України

№ з/п	Назва індикатору	Код індикатору	Рік												
			2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	Average time to clear exports through customs (days)	IC.CUS.DURS.EX	4,3			3,4					4				
2	Cost to export (US\$ per container)	IC.EXP.COST.CD	1375	1375	1375	1560	1560	1560	1865	1865	1930	1880			
3	Cost to export, border compliance (US\$)	IC.EXP.CSBC.CD										75	75	75	75
4	Cost to export, documentary compliance (US\$)	IC.EXP.CSDC.CD										292	292	292	292
5	Cost to import (US\$ per container)	IC.IMP.COST.CD	1695	1695	1695	1880	1880	1880	2455	2455	2505	2455			
6	Cost to import, border compliance (US\$)	IC.IMP.CSBC.CD										100	100	100	100
7	Cost to import, documentary compliance (US\$)	IC.IMP.CSDC.CD										212	212	212	212
8	Customs and other import duties (% of tax revenue)	GC.TAX.IMPT.ZS	8,2	7,4	8,2	7,1	4,4	5,2	4,3	5,0	5,2			4,3	
9	Documents to export (number)	IC.EXP.DOCS	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8			
10	Documents to import (number)	IC.IMP.DOCS	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9			

## Продовження додатку С

№ з/п	Назва індикатору	Код індикатору	Рік												
			2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
11	Firms expected to give gifts in meetings with tax officials (% of firms)	IC.TAX.GIFT.ZS	49,5			28,3						50			
12	Lead time to export, median case (days)	LP.EXP.DURS.MD			2,4				1,68		2		5		3
13	Lead time to import, median case (days)	LP.IMP.DURS.MD			2,4				7		2		5		2
14	Taxes on exports (% of tax revenue)	GC.TAX.EXPT.ZS	0,7	0,3	0,2	0,1	0,3	0,2	0,5	0,1	0,0				
15	Taxes on international trade (% of revenue)	GC.TAX.INTT.RV.ZS	4,9	4,3	4,5	3,7	2,2	2,5	2,5	2,5	2,5	2,1	5,7	2,8	
16	Time to export (days)	IC.EXP.DURS	30	30	30	30	30	30	30	30	29	29			
17	Time to export, border compliance (hours)	IC.EXP.TMBC											26	26	26
18	Time to export, documentary compliance (hours)	IC.EXP.TMDC											96	96	96
19	Time to import (days)	IC.IMP.DURS	36	36	36	33	33	33	33	33	28	28			
20	Time to import, border compliance (hours)	IC.IMP.TMBC											50	52	72
21	Time to import, documentary compliance (hours)	IC.IMP.TMDC											168	168	168
22	Time to prepare and pay taxes (hours)	IC.TAX.DURS	2079	2079	2079	854	730	651	657	488	386	346	346	356	327

Джерело: World Development Indicators

<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>



## Додаток D

## Коди видів парфумерно-косметичної продукції за Товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД) України

33 03 000000	Парфуми (духи) і туалетні води
33 04 000000	Косметичні препарати або засоби для макіяжу та препарати для догляду за шкірою, крім лікарських препаратів, включаючи сонцезахисні препарати або препарати для загару; засоби для манікюру та педикюру:
33 04 100000	- засоби для макіяжу губ
33 04 200000	- засоби для макіяжу очей
33 04 300000	- засоби для манікюру або педикюру
33 04 910000	- пудри, включаючи компактні
33 04 990000	- інші
33 05 000000	Засоби для догляду за волоссям:
33 05 100000	- шампуні
33 05 200000	- засоби для тривалого завивання або розпрямлення волосся
33 05 300000	- лаки для волосся
33 05 900000	- інші
33 06 000000	Засоби для гігієни порожнини рота або зубів, включаючи порошки та пасти для зубних протезів; нитки, що використовуються для очищення проміжків між зубами (зубоочисні нитки), упаковані для роздрібної торгівлі:
33 06 100000	- засоби для догляду за зубами
33 06 200000	- нитки, що використовуються для очищення проміжків між зубами (зубоочисні нитки)
33 06 900000	- інші
33 07 000000	Засоби, що використовуються перед голінням, під час гоління або після гоління; дезодоранти для тіла, препарати для приготування ванн, депілятори, інші парфумерні або туалетні і косметичні препарати, не включені до інших товарних позицій; де
33 07 100000	- засоби, що використовуються перед голінням, під час гоління або після гоління
33 07 200000	- дезодоранти для тіла та протипотові препарати
33 07 300000	- запашні (ароматичні) солі та інші препарати для приготування ванн
33 07 410000	- «агарбатти» та інші ароматизуючі препарати, що розповсюджують запах під час горіння
33 07 490000	- інші
33 07 900000	- інші
34 01 000000	Мило; поверхнево-активні органічні речовини та мийні засоби, які застосовуються як мило, у формі брусків, брикетів або фігурних формованих виробів з вмістом або без вмісту мила; поверхнево-активні органічні речовини та засоби для миття шкір
34 01 110000	- для гігієнічних цілей (включаючи з лікувальними властивостями)
34 01 190000	- інші
34 01 200000	- мило в інших формах:
34 01 300000	- поверхнево-активні органічні речовини та засоби для миття шкіри у вигляді рідини або крему та розфасовані для роздрібної торгівлі, які містять або не містять мило

## Додаток Е

## Обсяги експорту та імпорту парфумерно-косметичної продукції

Таблиця 1  
Експорт, тис. дол. США

Рік	Код ТН ЗЕД													
	33 03 000000	33 04 000000	33 04 100000	33 04 200000	33 04 300000	33 04 910000	33 04 990000	33 05 000000	33 05 100000	33 05 200000	33 05 300000	33 05 900000	33 06 000000	33 06 100000
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2006	30868	7814	25	34	987	36	6690	12319	4034	4	259	8022	820	619
2007	31030	32964	3451	8290	1365	2082	17777	35707	11680	11	365	23651	831	487
2008	16239	42488	4207	9012	1363	3154	24751	49772	14786	102	470	34414	1331	637
2009	14357	40601	3214	10402	1211	1185	24589	44986	11821	80	522	32562	1393	731
2010	17067	43554	3111	10797	1039	3327	25280	51103	16490	84	861	33668	1771	1330
2011	29295	55391	4654	13873	1392	3008	32464	48445	13922	38	912	33572	2559	2143
2012	32926	57767	4180	14153	1640	2248	35546	49856	12137	61	1228	36430	1808	1375
2013	38114	58113	3907	14450	1566	1968	36222	55209	13623	66	798	40722	2007	1473
2014	36276	44146	3392	6898	2347	1624	29884	44324	11149	62	427	32686	1114	692
2015	30405	24428	2229	2593	2561	1021	16023	22953	6242	24	208	16479	1077	578

## Продовження додатку Е

Рік	Код ТН ЗЕД													
	33 06 200000	33 06 900000	33 07 000000	33 07 100000	33 07 200000	33 07 300000	33 07 410000	33 07 490000	33 07 900000	34 01 000000	34 01 110000	34 01 190000	34 01 200000	34 01 300000
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2006	0	201	6272	278	600	319		4016	1059	16523	12318	3631	574	
2007	0	344	18063	858	1292	983	0	13154	1776	24418	17534	5977	908	
2008	2	692	25338	837	1691	647	2	20378	1783	40857	29264	9356	1039	1198
2009	2	660	28855	909	5075	488	3	20917	1464	37214	27812	6741	565	2095
2010	1	440	39800	709	11743	1206	6	23915	2221	49734	38970	4542	1797	4425
2011	3	413	30405	1000	13964	1868	4	5253	8317	55422	43297	4155	1649	6322
2012	12	420	38112	847	14667	2320	2	8415	11861	57779	45352	3808	915	7704
2013	7	527	44208	887	19842	1944	1	7494	14041	59593	46111	3563	772	9148
2014	3	419	42597	549	24093	1276	2	6923	9754	56850	47057	2704	645	6443
2015	2	497	23946	466	9854	800	4	5653	7169	30441	24464	1752	483	3741

## Продовження додатку Е

Таблиця 2  
Експорт, тис. кг

Рік	Код ТН ЗЕД													
	33 03 000000	33 04 000000	33 04 100000	33 04 200000	33 04 300000	33 04 910000	33 04 990000	33 05 000000	33 05 100000	33 05 200000	33 05 300000	33 05 900000	33 06 000000	33 06 100000
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2006	1499	1496	3	1	521	1	968	5015	2468	2	45	2500	236	158
2007	1543	2138	17	41	566	27	1486	8681	4513	2	50	4117	246	129
2008	1237	2111	23	55	472	38	1523	10367	5020	25	72	5250	361	128
2009	1263	2351	40	104	419	17	1771	9985	4332	23	88	5543	415	205
2010	958	2829	16	96	290	58	2369	13139	6817	17	154	6151	560	388
2011	841	3142	20	112	277	32	2700	11047	4690	8	156	6193	720	578
2012	995	3312	23	91	276	14	2909	11057	4157	10	222	6668	375	279
2013	1639	3239	23	88	262	14	2851	11451	4316	9	133	6992	389	301
2014	1866	2574	20	51	222	15	2267	9253	3438	8	58	5749	206	118
2015	1856	1936	13	20	393	5	1506	7100	2868	8	34	4190	274	166

## Продовження таблиці 2

Рік	Код ТН ЗЕД													
	33 06 200000	33 06 900000	33 07 000000	33 07 100000	33 07 200000	33 07 300000	33 07 410000	33 07 490000	33 07 900000	34 01 000000	34 01 110000	34 01 190000	34 01 200000	34 01 300000
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2006	0,00	78	3256	120	48	353	0,00	2079	656	16033	9032	6538	463	0
2007	0,00	118	8383	148	66	546	0,00	6650	974	19783	11135	7947	700	0
2008	0,03	232	11305	213	95	612	0,30	9193	1192	22307	13558	7546	826	376
2009	0,02	210	12411	330	415	584	0,45	9945	1137	20769	14686	5133	355	595
2010	0,01	172	15384	212	1173	1102	0,68	11388	1508	27308	20798	4013	1159	1338
2011	0,03	142	7365	180	1541	1456	0,48	745	3443	26478	19066	3942	1068	2402
2012	0,15	96	9632	145	1771	1847	0,30	1383	4488	27065	19590	3381	690	3404
2013	0,07	88	11025	138	2379	1635	0,12	1071	5801	28544	21041	3338	602	3563
2014	0,05	88	10427	77	3058	1178	0,13	1515	4600	27865	21845	2798	538	2684
2015	0,04	108	8280	110	1357	939	0,38	1614	4260	19958	14989	2285	535	2149

Таблиця 3  
Імпорт, тис. дол. США

Рік	Код ТН ЗЕД													
	33 03 000000	33 04 000000	33 04 100000	33 04 200000	33 04 300000	33 04 910000	33 04 990000	33 05 000000	33 05 100000	33 05 200000	33 05 300000	33 05 900000	33 06 000000	33 06 100000
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2006	58135	162800	19078	20213	5845	9038	106854	104606	47079	330	12834	44343	36667	33424
2007	83981	225017	27511	30569	8022	12093	146819	143792	60464	364	17765	65191	47451	41351
2008	120878	301558	34435	38864	12576	14542	201133	184749	81656	546	16248	86259	58775	51061
2009	82272	217758	27016	32443	7087	9767	141311	176568	78638	315	17874	79740	53167	44797
2010	100312	232963	29207	36295	8400	11485	147577	204964	102179	451	19226	83107	60925	52169
2011	107138	245878	29691	37625	10080	9906	158577	205330	95610	407	18346	90968	69016	57135
2012	116357	239329	26774	35575	9685	8831	158465	212475	101310	416	21337	89413	71453	59231
2013	136245	264732	29312	39799	11038	11153	173430	227057	106118	429	20793	99716	73235	59927
2014	95922	191924	21253	27523	8262	8364	126522	165767	76834	453	14785	73696	58217	48108
2015	76066	138238	16636	19742	5787	6167	89906	99333	43232	429	8109	47562	41639	34792

## Продовження таблиці 3

Рік	Код ТН ЗЕД													
	33 06 200000	33 06 900000	33 07 000000	33 07 100000	33 07 200000	33 07 300000	33 07 410000	33 07 490000	33 07 900000	34 01 000000	34 01 110000	34 01 190000	34 01 200000	34 01 300000
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2006	638	2581	78276	17226	26598	9971	113	7765	16590	23311	10343	3330	9601	
2007	1451	4646	100419	22198	30500	15520	149	7264	24785	30529	11927	4687	13872	
2008	818	6871	122375	26373	39285	10289	332	12318	33762	62735	17269	10165	18049	17201
2009	649	7720	91451	26177	33710	3765	314	7158	20327	65312	16760	6038	12942	29570
2010	678	8077	101764	24879	44195	4108	186	9232	19165	82796	28826	2345	14191	37435
2011	1017	10864	112735	27390	43958	4041	123	15595	21629	86355	28166	3509	13453	41228
2012	1147	11075	133921	26052	43815	4145	130	22554	37226	95118	30580	3187	13547	47803
2013	932	12377	131639	27812	48984	3113	45	19503	32181	101602	31334	3242	15795	51232
2014	833	9277	104283	20269	36035	2388	97	18414	27081	80996	26391	3264	11050	40291
2015	604	6242	64467	13049	24505	1415	39	11540	13920	50363	15190	2527	6711	25936

## Продовження додатку Е

Таблиця 4  
Імпорт, тис. кг

Рік	Код ТН ЗЕД													
	33 03 000000	33 04 000000	33 04 100000	33 04 200000	33 04 300000	33 04 910000	33 04 990000	33 05 000000	33 05 100000	33 05 200000	33 05 300000	33 05 900000	33 06 000000	33 06 100000
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2006	5566	13996	608	714	426	312	11874	37997	20860	145	4171	12775	10537	10092
2007	6197	16077	721	765	470	399	13715	46130	24065	129	5058	16861	11779	11142
2008	7802	20197	848	879	1258	415	16792	50664	26197	129	4480	19822	12811	11954
2009	4226	14525	503	644	568	327	12467	50784	27247	89	4876	18569	13308	11879
2010	5677	16116	661	787	656	444	13568	58601	33188	120	5241	20052	15454	13816
2011	4806	15425	590	795	780	329	12931	53226	29961	95	4045	19125	16282	13918
2012	6077	15872	609	778	791	261	13433	56220	32980	98	4405	18736	15318	13227
2013	7300	16990	846	870	909	375	13990	58191	33719	92	4409	19972	15931	13363
2014	5492	12673	467	589	769	254	10595	45764	26080	76	3633	15975	14477	12591
2015	5177	10850	400	554	604	215	9078	35081	19300	74	2513	13194	12307	11030



Рік	Код ТН ЗЕД													
	33 06 200000	33 06 900000	33 07 000000	33 07 100000	33 07 200000	33 07 300000	33 07 410000	33 07 490000	33 07 900000	34 01 000000	34 01 110000	34 01 190000	34 01 200000	34 01 300000
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2006	13	418	29648	9535	4359	4097	45	5612	5998	25120	7635	2146	15252	0
2007	13	620	31718	9076	4373	5267	47	4825	8129	35720	7860	2651	25156	0
2008	15	825	30892	5762	6651	2819	68	6095	9486	49511	11119	5543	26889	5888
2009	15	1413	20157	5233	5157	1238	46	2543	5940	38083	9185	3334	16418	9141
2010	13	1625	20717	5145	6629	1419	49	2710	4766	45909	13379	1711	18882	11937
2011	20	2344	23055	5526	5738	1188	23	5429	5151	39286	13990	2922	9402	12972
2012	23	2068	25826	5390	5657	1280	22	8130	5348	42333	14657	1983	10048	15645
2013	22	2546	25971	5649	6234	1097	5	7244	5742	42352	12986	1465	11407	16494
2014	21	1865	22344	4263	5107	914	56	6415	5589	36970	12049	1839	8722	14360
2015	16	1260	17091	3203	4442	695	9	4913	3828	27782	8423	1547	6480	11331

Дані: Державний комітет статистики України

(Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу [https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/zd/e\\_iovt/arh\\_iovt2015.htm](https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/zd/e_iovt/arh_iovt2015.htm))

Додаток F

Середня вартість кілограму імпортованої та експортованої парфумерно-косметичної продукції, дол. США за кг

## Імпорт

Год	Код ТН ЗЕД													
	33 03 000000	33 04 000000	33 04 100000	33 04 200000	33 04 300000	33 04 910000	33 04 990000	33 05 000000	33 05 100000	33 05 200000	33 05 300000	33 05 900000	33 06 000000	33 06 100000
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2006	10,44	11,63	31,37	28,32	13,70	28,95	9,00	2,75	2,26	2,27	3,08	3,47	3,48	3,31
2007	13,55	14,00	38,16	39,97	17,08	30,29	10,71	3,12	2,51	2,83	3,51	3,87	4,03	3,71
2008	15,49	14,93	40,63	44,24	9,99	35,03	11,98	3,65	3,12	4,22	3,63	4,35	4,59	4,27
2009	19,47	14,99	53,73	50,39	12,48	29,90	11,34	3,48	2,89	3,53	3,67	4,29	4,00	3,77
2010	17,67	14,46	44,22	46,11	12,80	25,88	10,88	3,50	3,08	3,75	3,67	4,14	3,94	3,78
2011	22,29	15,94	50,34	47,31	12,93	30,09	12,26	3,86	3,19	4,29	4,54	4,76	4,24	4,11
2012	19,15	15,08	43,96	45,74	12,24	33,81	11,80	3,78	3,07	4,24	4,84	4,77	4,66	4,48
2013	18,66	15,58	34,63	45,77	12,14	29,76	12,40	3,90	3,15	4,68	4,72	4,99	4,60	4,48
2014	17,47	15,14	45,53	46,74	10,75	32,89	11,94	3,62	2,95	5,96	4,07	4,61	4,02	3,82
2015	14,69	12,74	41,63	35,67	9,59	28,72	9,90	2,83	2,24	5,80	3,23	3,60	3,38	3,15

## Продовження додатку F

Год	Код ТН ЗЕД													
	33 06 200000	33 06 900000	33 07 000000	33 07 100000	33 07 200000	33 07 300000	33 07 410000	33 07 490000	33 07 900000	34 01 000000	34 01 110000	34 01 190000	34 01 200000	34 01 300000
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2006	49,96	6,18	2,64	1,81	6,10	2,43	2,50	1,38	2,77	0,93	1,35	1,55	0,63	
2007	112,97	7,50	3,17	2,45	6,97	2,95	3,20	1,51	3,05	0,85	1,52	1,77	0,55	
2008	55,49	8,33	3,96	4,58	5,91	3,65	4,91	2,02	3,56	1,27	1,55	1,83	0,67	2,92
2009	43,17	5,46	4,54	5,00	6,54	3,04	6,88	2,82	3,42	1,71	1,82	1,81	0,79	3,23
2010	51,01	4,97	4,91	4,84	6,67	2,90	3,80	3,41	4,02	1,80	2,15	1,37	0,75	3,14
2011	49,73	4,64	4,89	4,96	7,66	3,40	5,42	2,87	4,20	2,20	2,01	1,20	1,43	3,18
2012	49,54	5,36	5,19	4,83	7,74	3,24	6,03	2,77	6,96	2,25	2,09	1,61	1,35	3,06
2013	42,23	4,86	5,07	4,92	7,86	2,84	8,45	2,69	5,60	2,40	2,41	2,21	1,38	3,11
2014	40,48	4,97	4,67	4,76	7,06	2,61	1,74	2,87	4,85	2,19	2,19	1,78	1,27	2,81
2015	37,76	4,95	3,77	4,07	5,52	2,04	4,11	2,35	3,64	1,81	1,80	1,63	1,04	2,29

## Продовження додатку F

## Експорт

Год	Код ТН ЗЕД													
	33 03 000000	33 04 000000	33 04 100000	33 04 200000	33 04 300000	33 04 910000	33 04 990000	33 05 000000	33 05 100000	33 05 200000	33 05 300000	33 05 900000	33 06 000000	33 06 100000
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2006	20,59	5,22	7,43	29,15	1,89	52,28	6,91	2,46	1,64	1,86	5,71	3,21	3,47	3,90
2007	20,11	15,42	202,81	200,52	2,41	76,18	11,96	4,11	2,59	6,97	7,30	5,75	3,38	3,79
2008	13,13	20,13	185,42	162,85	2,89	82,44	16,26	4,80	2,95	4,06	6,55	6,56	3,69	4,97
2009	11,37	17,27	81,20	99,56	2,89	69,82	13,89	4,51	2,73	3,54	5,94	5,87	3,36	3,57
2010	17,82	15,39	196,24	112,18	3,58	57,30	10,67	3,89	2,42	4,98	5,60	5,47	3,16	3,43
2011	34,82	17,63	228,23	124,04	5,03	93,12	12,02	4,39	2,97	5,10	5,85	5,42	3,56	3,71
2012	33,11	17,44	184,71	155,97	5,95	159,48	12,22	4,51	2,92	6,15	5,52	5,46	4,82	4,93
2013	23,26	17,94	172,95	163,85	5,97	138,24	12,70	4,82	3,16	7,22	5,99	5,82	5,16	4,90
2014	19,44	17,15	171,79	134,41	10,60	108,56	13,18	4,79	3,24	7,31	7,35	5,69	5,39	5,84
2015	16,38	12,62	168,56	132,96	6,52	190,28	10,64	3,23	2,18	3,13	6,03	3,93	3,93	3,48

## Продовження додатку F

Год	Код ТН ЗЕД													
	33 06 200000	33 06 900000	33 07 000000	33 07 100000	33 07 200000	33 07 300000	33 07 410000	33 07 490000	33 07 900000	34 01 000000	34 01 110000	34 01 190000	34 01 200000	34 01 300000
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2006	82,50	2,58	1,93	2,32	12,49	0,90	0,00	1,93	1,61	1,03	1,36	0,56	1,24	
2007	75,00	2,92	2,15	5,79	19,72	1,80	0,00	1,98	1,82	1,23	1,57	0,75	1,30	
2008	59,35	2,98	2,24	3,92	17,83	1,06	5,28	2,22	1,50	1,83	2,16	1,24	1,26	3,18
2009	72,82	3,14	2,32	2,76	12,23	0,84	6,38	2,10	1,29	1,79	1,89	1,31	1,59	3,52
2010	106,67	2,56	2,59	3,35	10,01	1,09	9,41	2,10	1,47	1,82	1,87	1,13	1,55	3,31
2011	87,88	2,91	4,13	5,55	9,06	1,28	8,40	7,05	2,42	2,09	2,27	1,05	1,54	2,63
2012	79,76	4,39	3,96	5,85	8,28	1,26	6,57	6,09	2,64	2,13	2,32	1,13	1,33	2,26
2013	95,17	5,97	4,01	6,40	8,34	1,19	8,27	7,00	2,42	2,09	2,19	1,07	1,28	2,57
2014	56,88	4,76	4,09	7,12	7,88	1,08	17,20	4,57	2,12	2,04	2,15	0,97	1,20	2,40
2015	62,70	4,61	2,89	4,22	7,26	0,85	11,25	3,50	1,68	1,53	1,63	0,77	0,90	1,74

Джерело: Державна фінансова служба України



Назва підприємства	Код ЄДРПОУ	Кількість зайнятих	КВЕД ДК 009:2010																					
			20.42.11	20.42.12	20.42.13	20.42.14	20.42.15	20.42.16	20.42.17	20.42.18	20.42.19.15-30	20.42.19.45	20.42.19.60	20.42.19.75	20.42.19.90	20.41	17.22	11.07	46.45	30.92	25.21.0	Разом		
ЮСІ, Приватна промислово-торговельна фірма	21178268	883					x	x			x								x			x	x	5
Ароза парфумерно-косметична фабрика, ТОВ	30365130	52						x			x													3
Астра Косметик, ТОВ	34475715			x	x	x																		3
Галтерра, ТОВ	30909737	34	x												x									2
Георг Біосистеми, ТОВ	32644872	17					x		x															2
Еколла, ТОВ	31297109	59					x				x													2
Екост-Косметит, ТОВ	21605635	10					x																	2
Карапуз, ТОВ	31283269	49									x													2
Мейнпак, ТОВ	30977482	93						x			x													2
Пірана, ТОВ	22699101	253							x	x	x													4
Біокон Медичне науково-виробниче об'єднання, ТОВ	13490613	280		x			x		x															3
Флорі спрей, ТОВ	33608589	21								x														1
Разом			5	3	3	2	11	13	10	5	13	2	2	6	3	0	7	2	1	1	1	1	1	90

Коди КВЕД ДК 009:2010:

20.42.11 Парфуми та вода туалетна

20.42.12 Засоби для макіяжу губ і очей

20.42.13 Засоби для манікюру й педикюру

20.42.14 Пудра косметична й туалетна

20.42.15 Засоби косметичні для макіяжу чи догляду за шкірою (у т.ч. засоби сонцезахисні та для засмаги), н.в.і.у.

20.42.16 Шампуні, лаки для волосся, засоби для тривалої завивки чи випрямлення волосся

20.42.17 Лосьйони та засоби для догляду за волоссям інші, н.в.і.у.

- 20.42.18 Засоби для гігієни ротової порожнини і зубів (у т.ч. пасти й порошки для фіксування зубних протезів), нитки зубні
- 20.42.19.15-30 Мило та поверхнево-активні речовини
- 20.42.19.45 Засоби, які використовуються до гоління, для гоління та після гоління (крім мила для гоління в брусках)
- 20.42.19.60 Дезодоранти для тіла та засоби проти потіння
- 20.42.19.75 Солі ароматизовані та засоби інші для прийняття ванн
- 20.42.19.90 Засоби косметичні індивідуального призначення інші (парфумні, туалетні, для видалення волосся і т.ін.)
- 20.41 Мило та засоби мийні, засоби для чищення та полірування
- 17.22 Вироби господарсько-побутового та санітарно-гігієнічного призначення з паперу
- 10.07 Напої безалкогольні; води мінеральні та води інші, розлиті у пляшки
- КВЕД-2010: Секція D
- 30.92 Велосипеди, коляски дитячі та інвалідні

Джерело: «Україна сьогодні» - <http://www.rada.com.ua/>; UA-Region.Info - <https://www.ua-region.com.ua/>; УКРБІЗНЕС ub.ua - <http://catalog.ub.ua/>; Бізнес-каталог України - <http://bizinua.info/>



Додаток Н

Моделі випуску окремих видів парфумерно-косметичної продукції в  
Україні

Таблиця 1  
Позначення змінних

O	-	Фізичні обсяги виробництва відповідного виду ПКП в Україні	Додаток І
I	-	Фізичні обсяги імпорту відповідного виду ПКП в Україну	Додаток Е
E	-	Фізичні обсяги експорту відповідного виду ПКП в Україну	Додаток Е
IV	-	Вартісні обсяги імпорту відповідного виду ПКП в Україну, грн.=2010	Додаток Е
EV	-	Вартісні обсяги експорту відповідного виду ПКП в Україну, грн.=2010	Додаток Е
W	-	Середня заробітна плата у промисловості в Україні, грн.=2010	Додаток J
USD	-	Реальна внутрішня вартість долара США в Україні, грн.=2010	Додаток В, табл. 2
EUR	-	Реальна внутрішня вартість євро в Україні, грн.=2010	Додаток В, табл. 2
RUB	-	Реальна внутрішня вартість російського рубля в Україні, грн.=2010	Додаток В, табл. 2
CE	-	Вартість експорту стандартного контейнеру із України за сумою обов'язкових платежів, грн.=2010	Додаток С

Ряди даних за 2006-2015 рр. нормовані відносно середнього значення за період.

## Продовження додатку Н

Таблиця 2

Ряди нормованих показників експортно-імпортової діяльності підприємств галузі за видами продукції

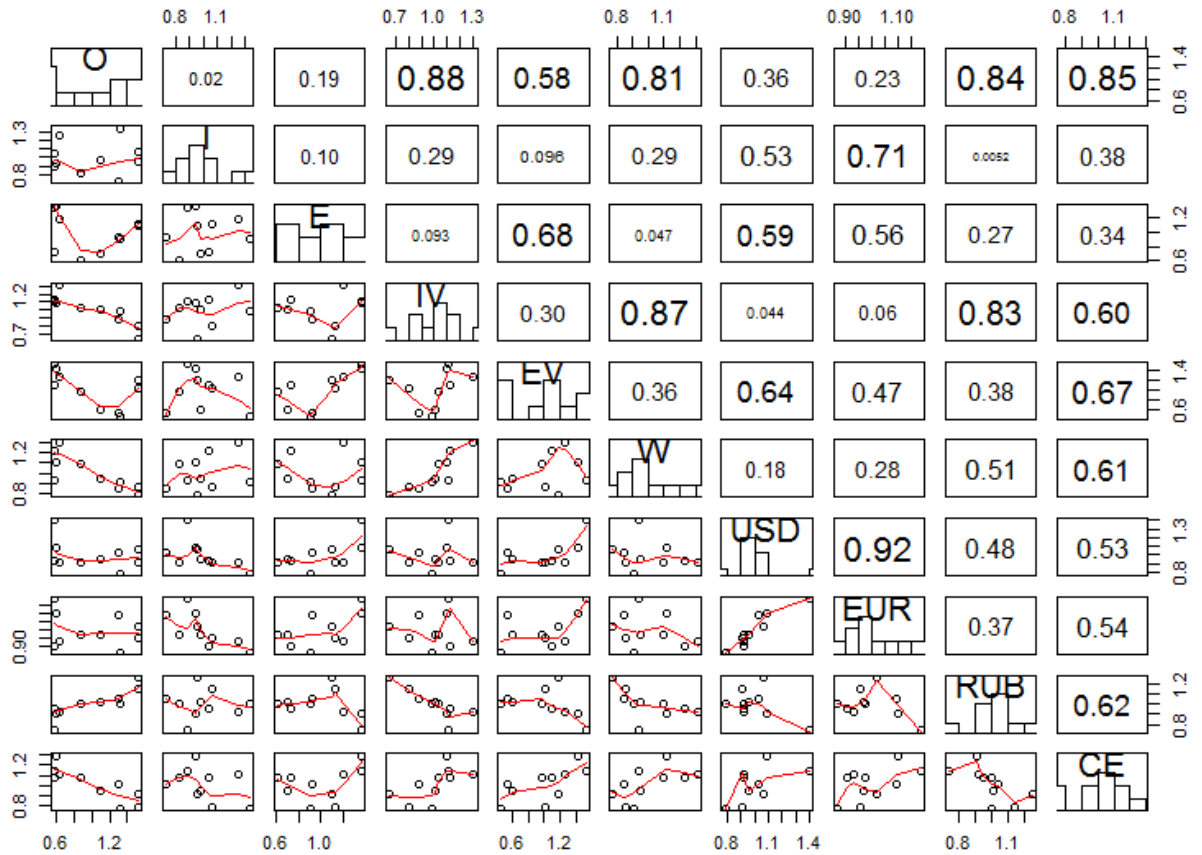
№ з/п	Рік	Виробництво, фіз. обсяг (O)	Імпорт, фіз. обсяг (I)	Експорт, фіз. обсяг (E)	Імпорт, варт. обсяг (IV)	Експорт, варт. обсяг (EV)	Виробництво, фіз. обсяг (O)	Імпорт, фіз. обсяг (I)	Експорт, фіз. обсяг (E)	Імпорт, варт. обсяг (IV)	Експорт, варт. обсяг (EV)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Парфуми і туалетні води							Косметичні креми				
1	2006	1,52381	0,954379	1,094715	0,64731	1,175317	1,004803	0,924494	0,475627	0,64731	1,175317
2	2007	1,52381	1,062634	1,126651	0,801958	1,01327	0,857987	1,067765	0,730206	0,801958	1,01327
3	2008	1,319728	1,337795	0,902794	0,987212	0,453528	0,815554	1,307331	0,748241	0,987212	0,453528
4	2009	1,29932	0,724666	0,921973	0,882925	0,526864	0,756318	0,97061	0,870293	0,882925	0,526864
5	2010	1,102041	0,973339	0,699352	1,004676	0,584536	1,049442	1,056337	1,164151	1,004676	0,584536
6	2011	0,877551	0,824064	0,614229	1,029928	0,962982	1,150262	1,006757	1,326913	1,029928	0,962982
7	2012	0,570748	1,041994	0,726146	1,124052	1,087668	1,317447	1,045807	1,429496	1,124052	1,087668
8	2013	0,62517	1,251713	1,196336	1,309938	1,253113	1,258041	1,089235	1,401304	1,309938	1,253113
9	2014	0,589796	0,941743	1,362562	1,096919	1,418558	0,980532	0,824854	1,113879	1,096919	1,418558
10	2015	0,568027	0,887674	1,355242	1,115083	1,524163	0,809614	0,706809	0,73989	1,115083	1,524163
Краски							Мило туалетне				
11	2006	0,732115	0,729685	0,468657	0,64731	1,175317	0,834482	0,686116	0,544975	0,64731	1,175317
12	2007	0,693052	0,963047	0,771598	0,801958	1,01327	0,893643	0,706304	0,671831	0,801958	1,01327
13	2008	0,865026	1,132174	0,983985	0,987212	0,453528	0,952804	0,99912	0,818004	0,987212	0,453528
14	2009	1,033805	1,060575	1,038933	0,882925	0,526864	0,987055	0,825336	0,886076	0,882925	0,526864
15	2010	0,944379	1,145302	1,152856	1,004676	0,584536	1,167652	1,202224	1,254833	1,004676	0,584536
16	2011	0,988846	1,092359	1,160798	1,029928	0,962982	0,996396	1,257197	1,150377	1,029928	0,962982
17	2012	0,971403	1,070127	1,249839	1,124052	1,087668	1,046216	1,317118	1,181975	1,124052	1,087668
17	2013	1,025206	1,140707	1,310507	1,309938	1,253113	1,011965	1,166892	1,269526	1,309938	1,253113
18	2014	1,297661	0,912415	1,077557	1,096919	1,418558	1,089809	1,082764	1,31802	1,096919	1,418558
19	2015	1,448506	0,75361	0,78527	1,115083	1,524163	1,019977	0,756928	0,904384	1,115083	1,524163

Таблиця 3. Ряди нормованих показників змінних зовнішнього середовища ЕІД галузі

№ з/п	рік	Середня заробітна плата	Реальна внутрішня вартість долара США	Реальна внутрішня вартість долара євро	Реальна внутрішня вартість долара російського рубля	Вартість експорту стандартного контейнера
1	2	3	4	5	6	7
1	2006	0,775023	1,064676	1,019033	1,257012	0,921382
2	2007	0,852181	0,913102	0,954	1,145683	0,790207
3	2008	0,9044	0,780927	0,868759	1,002579	0,766751
4	2009	0,84527	1,026174	1,092882	1,043843	1,007546
5	2010	0,944212	0,957681	0,970599	1,011434	0,940297
6	2011	1,091624	0,919198	0,973713	1,003105	1,078965
7	2012	1,227032	0,923718	0,90493	0,953959	1,084271
8	2013	1,312671	0,919344	0,930579	0,926141	1,116747
9	2014	1,113819	1,093456	1,100723	0,914524	1,293833
10	2015	0,933769	1,401723	1,184783	0,74172	1,143454

Модель 1

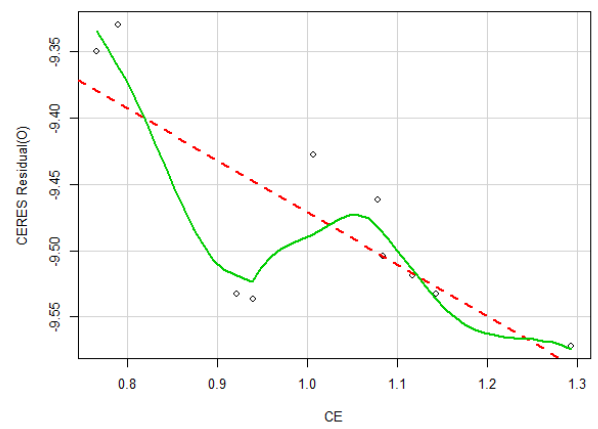
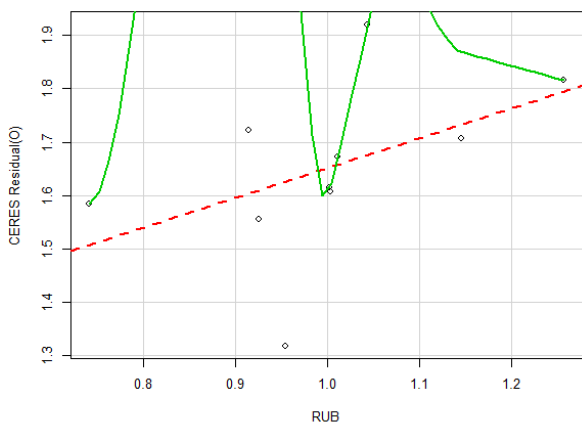
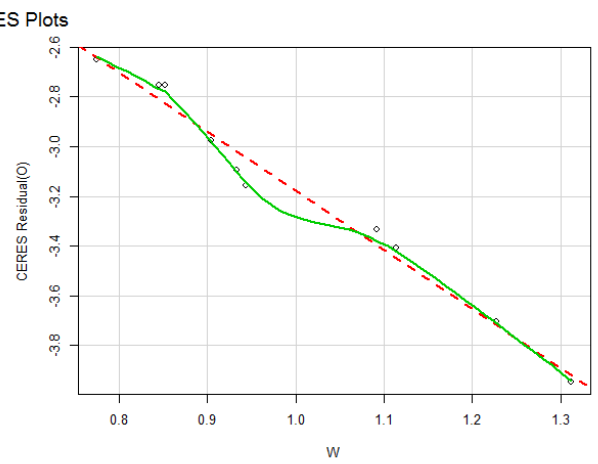
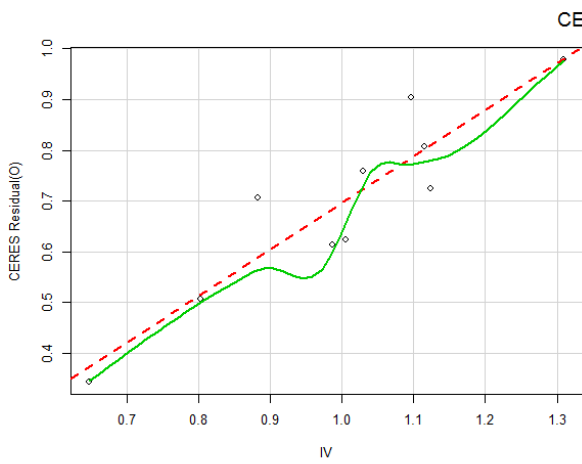
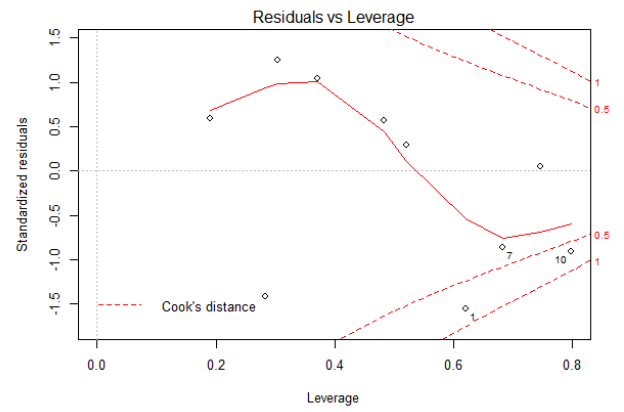
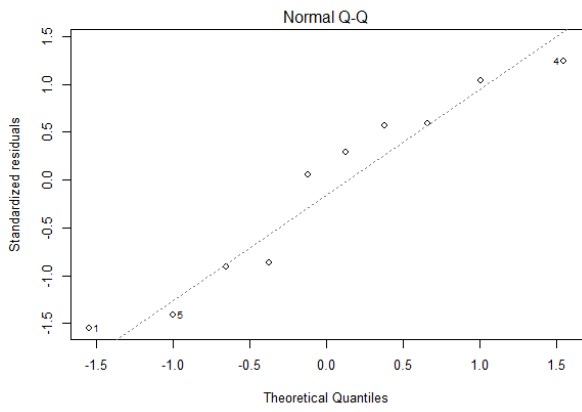
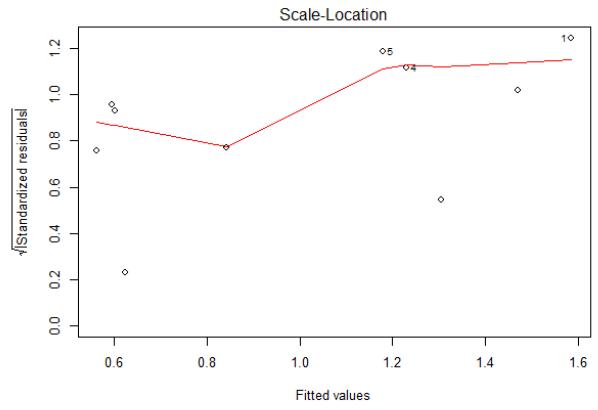
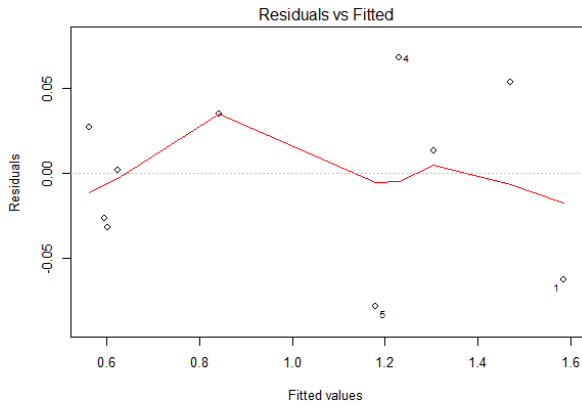
Парфуми та туалетні води (НПП 20.42.11, ТН ЗЕД 33 03 000000)



$$Parfums = IV + W + RUB + CE$$

Нормований R <sup>2</sup>	0,973
df	5
F-критерій	25,634
p-значення	0,00009
Стандартна похибка оцінки	0,065
DW-критерій	2,871

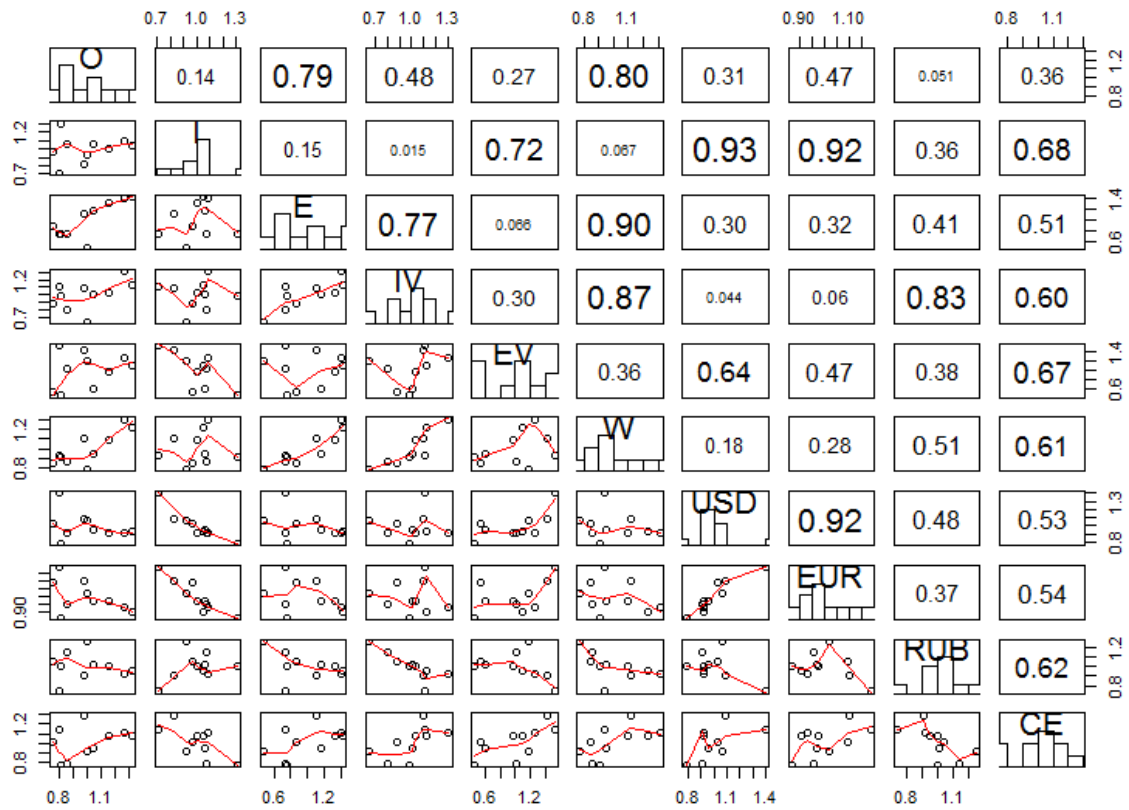
Змінна	Коефіцієнт	Станд. похибка	t-значення	p-значення	VIF
a	-0,395	0,946	-0,418	0,693	
IV	1,433	0,672	2,132	0,086	32,826
W	-1,872	0,503	-3,719	0,014	16,712
RUB	2,406	0,577	4,166	0,009	13,250
CE	-0,563	0,237	-2,390	0,062	3,099



## Продовження додатку Н

## Модель 2

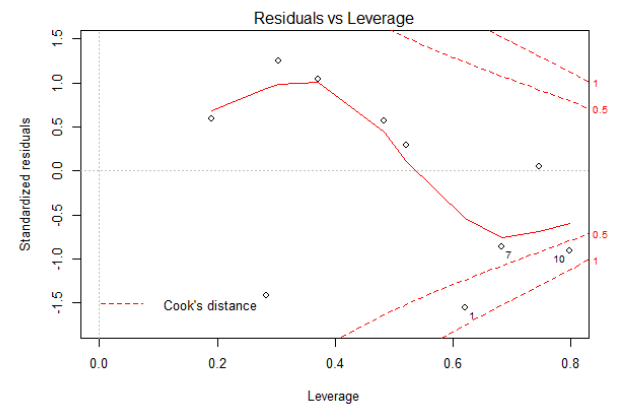
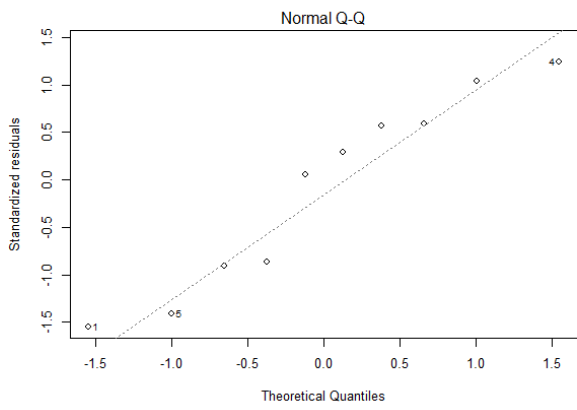
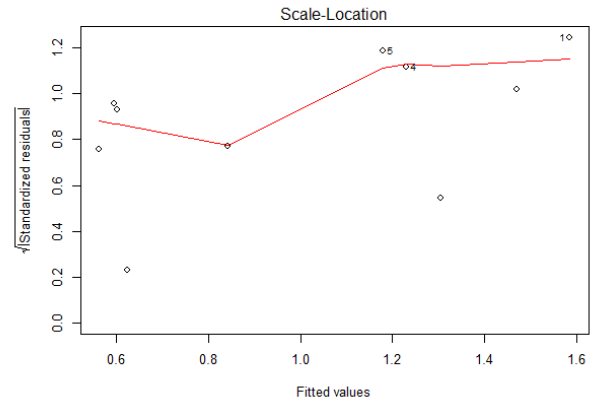
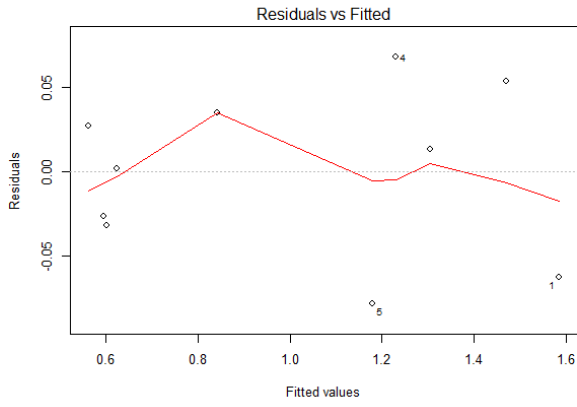
Креми (НПП 20.42.15.00.А, ТН ЗЕД 33 04 990000)



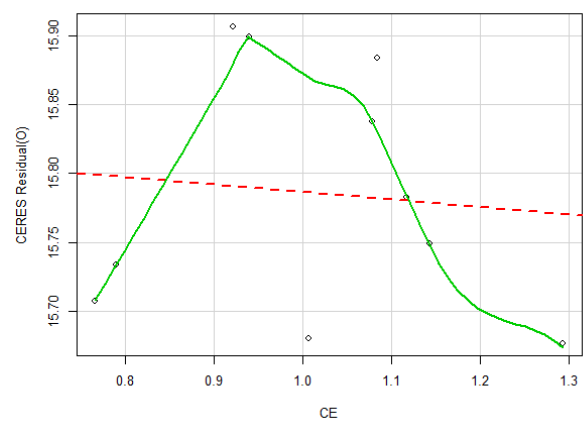
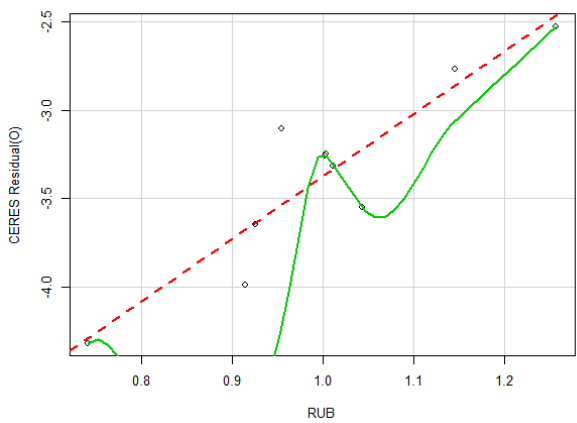
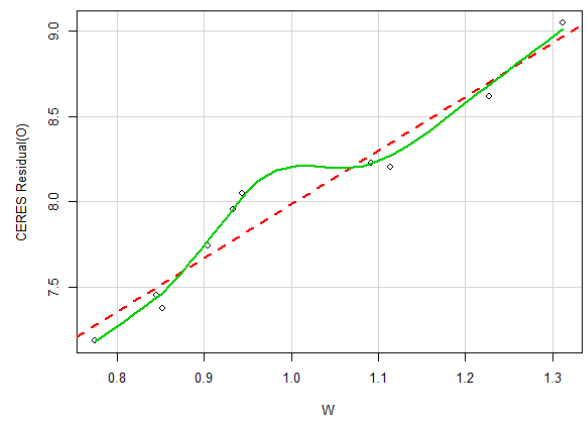
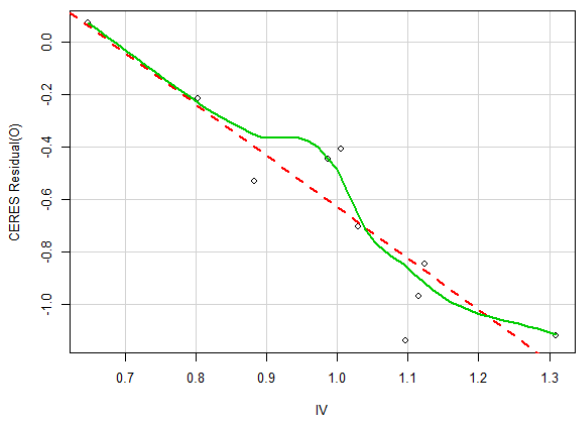
$$\text{Creams} = E + W + \text{EUR} + \text{CE}$$

Нормований R <sup>2</sup>	0,595
df	5
F-критерій	4,305
p-значення	0,071
Стандартна похибка оцінки	0,124
DW-критерій	1,578

	Коефіцієнт	Станд. похибка	t-значення	p-значення	VIF
a	1,883	1,1424	1,649	0,1601	
E	0,099	0,2941	0,336	0,7506	5,541
W	-0,184	0,8520	-0,216	0,8376	13,355
EUR	-1,885	1,3456	-1,401	0,2202	10,337
CE	1,071	0,9811	1,092	0,3246	14,984



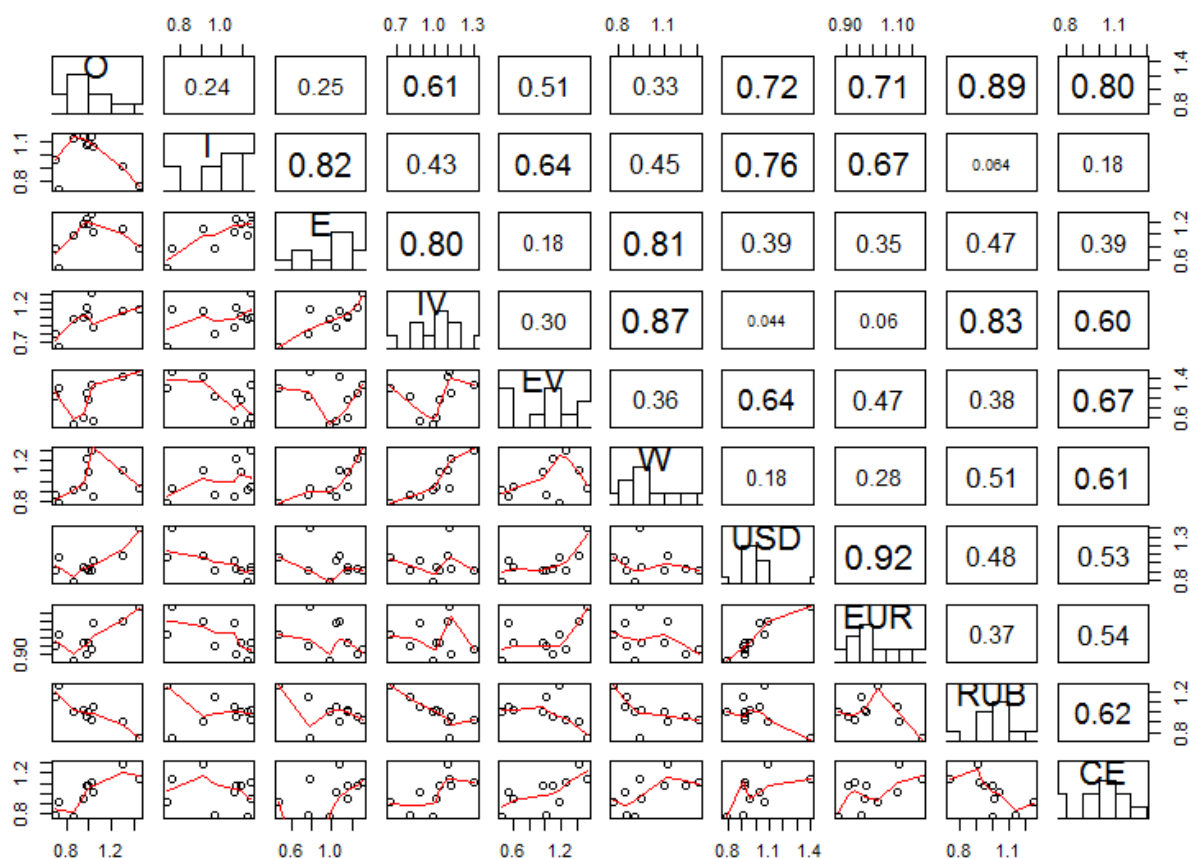
CERES Plots



## Продовження додатку Н

## Модель 3

Краски для волосся (НПП 20.42.17.00.А, ТН ЗЕД 33 05 900000)

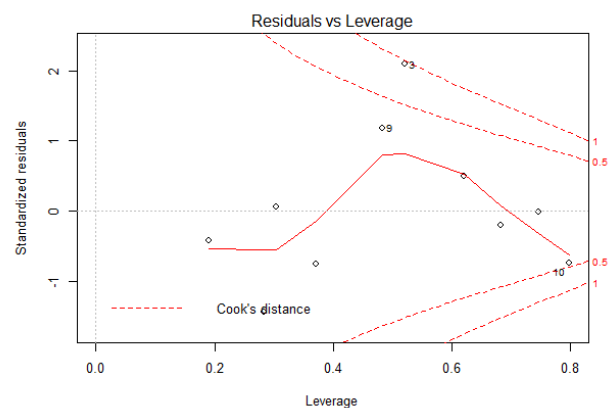
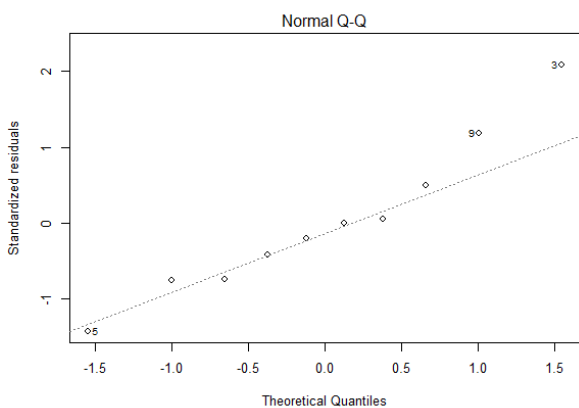
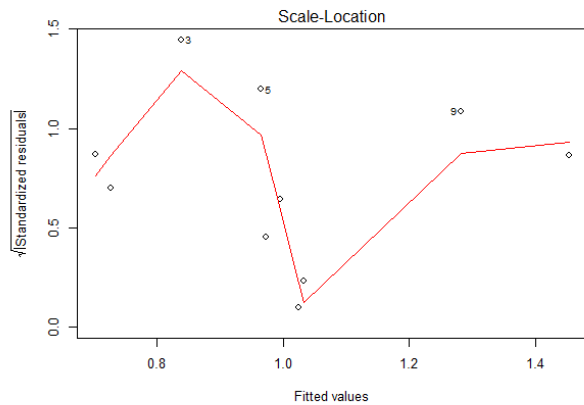
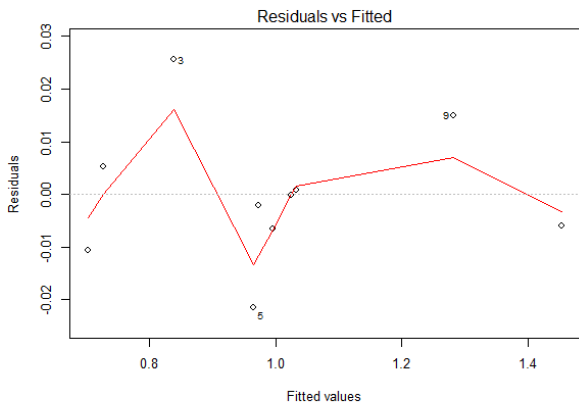


$$\text{Colours} = IV + W + RUB + CE$$

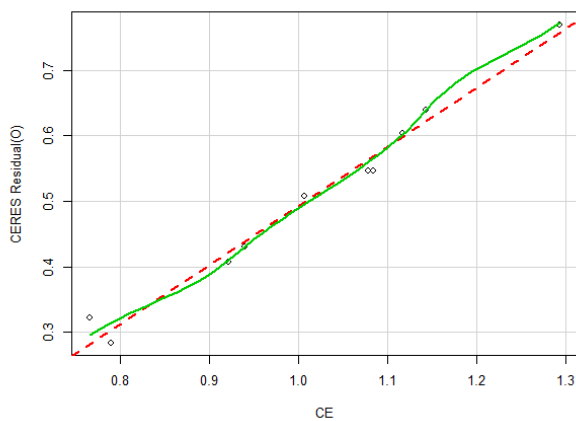
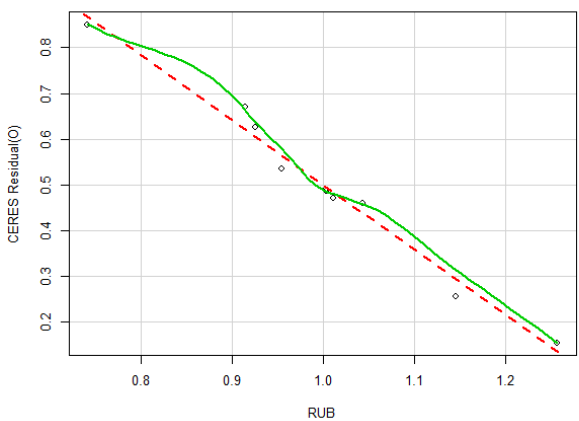
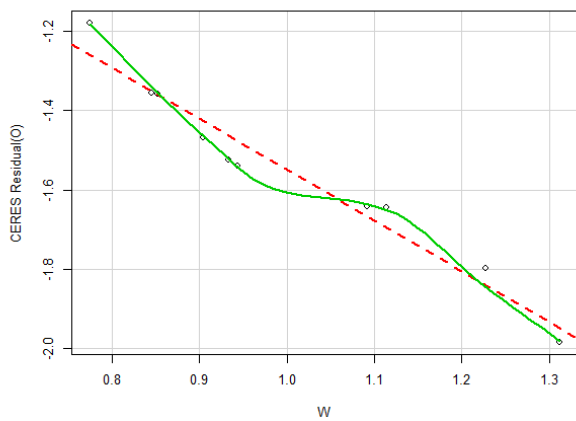
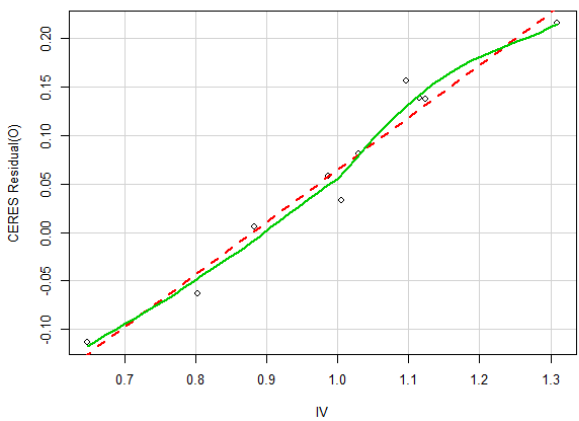
Нормований R <sup>2</sup>	0,994
df	5
F-критерій	383,569
p-значення	0,000002
Стандартна похибка оцінки	0,018
DW-критерій	2,292

	Коефіцієнт	Станд. похибка	t-значення	p-значення	VIF
a	1,461	0,255	5,74	0,002	
IV	0,333	0,181	1,84	0,125	32,826
W	-0,775	0,136	-5,72	0,002	16,712
RUB	-0,952	0,155	-6,13	0,002	13,250
CE	0,920	0,063	14,51	0,000	3,099





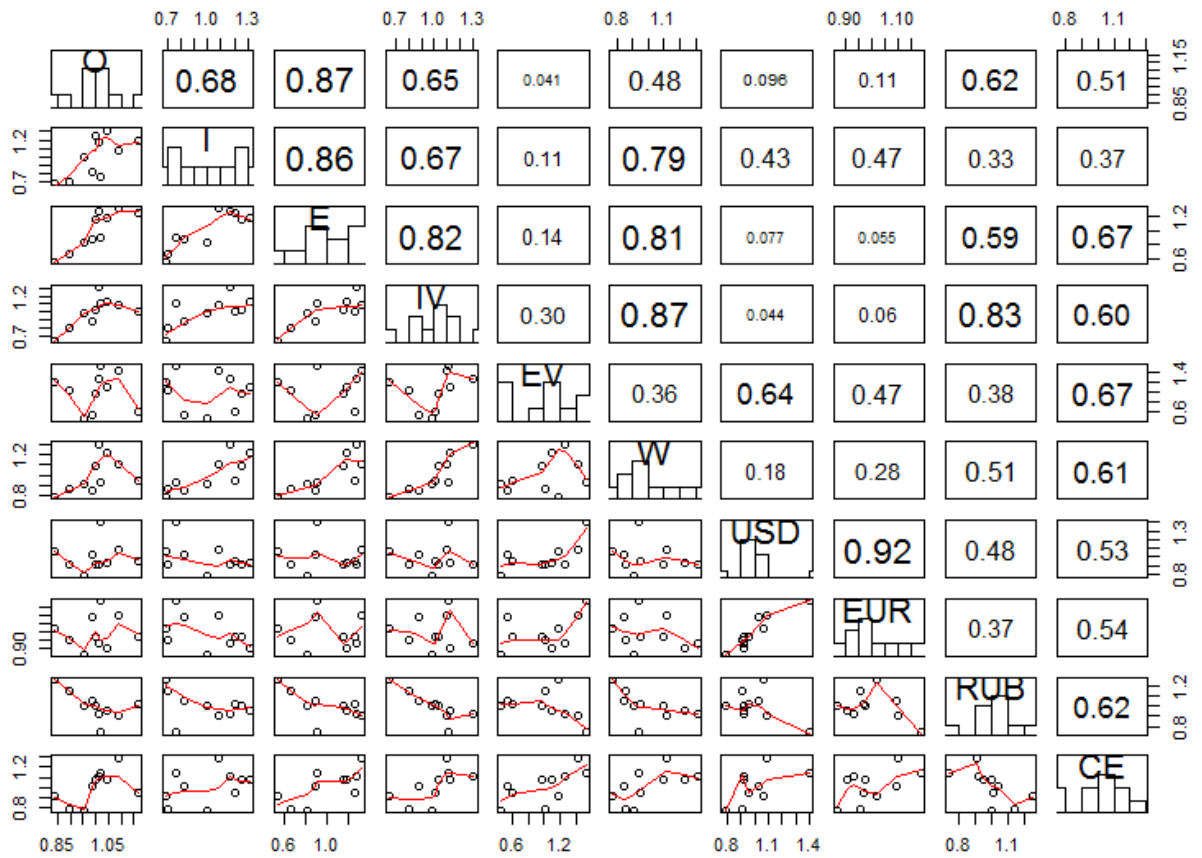
CERES Plots



## Продовження додатку Н

## Модель 4

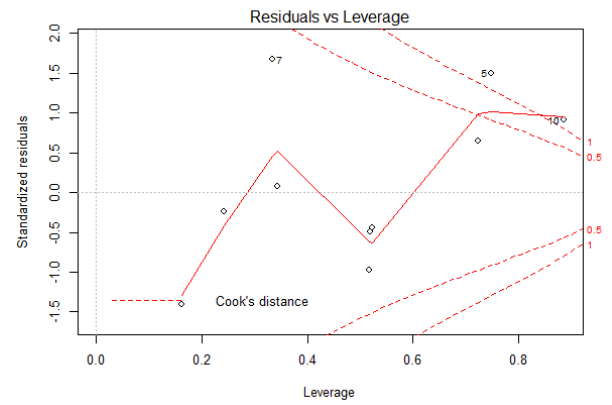
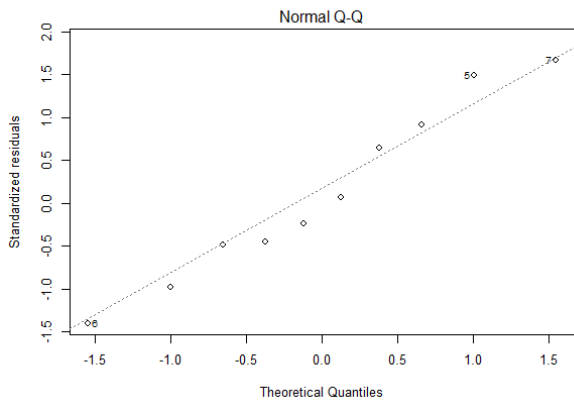
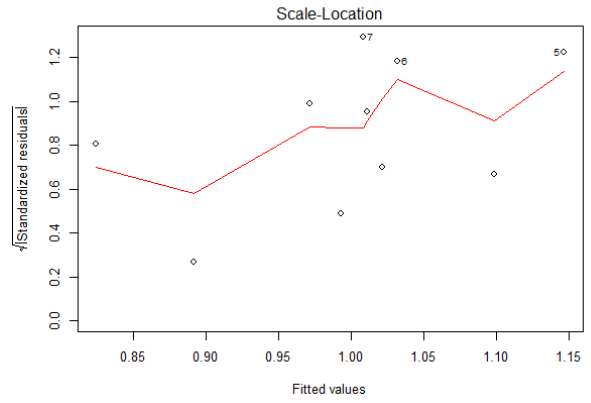
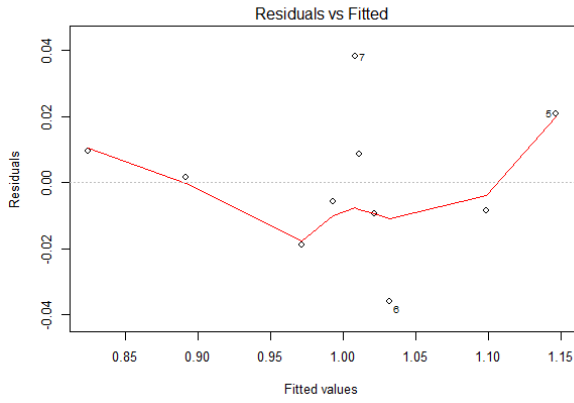
Туалетне мило (НПП 20.42.19.15, ТН ЗЕД 34 01 110000)



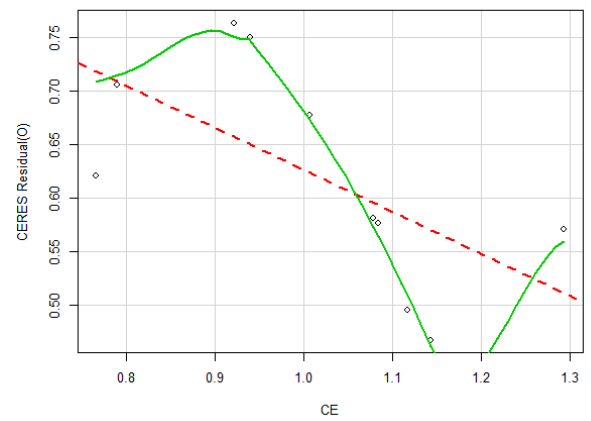
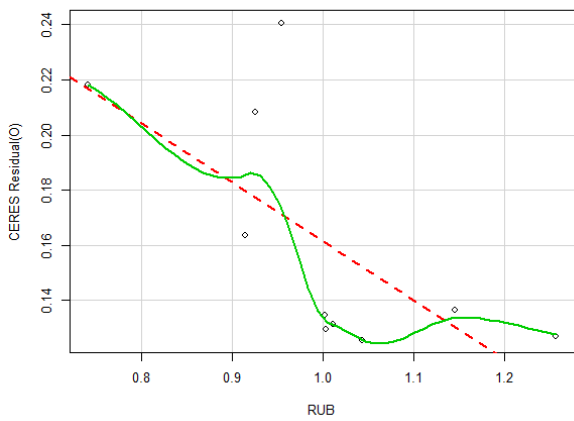
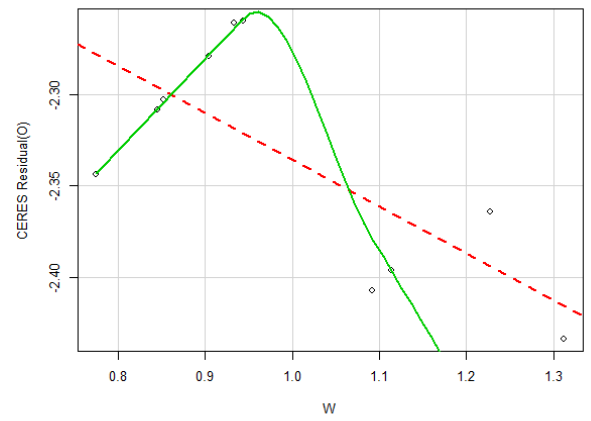
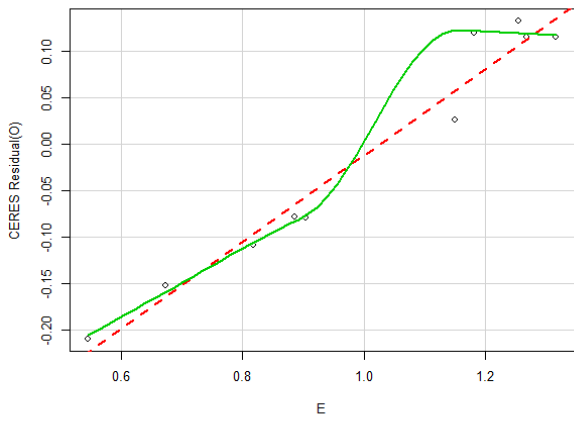
$$\text{Soap} = E + W + RUB + CE$$

Нормований $R^2$	0,912
df	5
F-критерій	24,343
p-значення	0,0018
Стандартна похибка оцінки	0,027
DW-критерій	3,328

	Коефіцієнт	Станд. похибка	t-значення	p-значення	VIF
a	1,161	0,153	7,57	0,001	
E	0,477	0,065	7,31	0,001	3,624
W	-0,352	0,091	-3,85	0,012	3,038
RUB	-0,182	0,090	-2,02	0,100	1,782
CE	-0,103	0,084	-1,22	0,277	2,281



CERES Plots



## Додаток І

## Виробництво парфумерно-косметичної продукції в Україні (фізичні обсяги)

Додаток до листа Держстату від 25.02.2016 № 15.2-20/265 ПІ

## Виробництво окремих видів промислової продукції в Україні

(інформація за 2014–2015 роки сформована без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції)

Назва продукції	Код за НПП	Вироблено за										
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 <sup>1</sup>
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Парфуми та вода туалетна, тис.дал	20.42.11	291	224	224	194	191	162	129	83,9	91,9	86,7	83,5
Засоби для макіяжу губ і очей, т	20.42.12	6,2	8,9	10,2	10,0	7,3	7,6	9,8	16,5	18,1	18,8	20,9
Засоби косметичні для манікюру й педикюру, тис.грн <sup>2</sup>	20.42.13.00	...	...	...	...	...	...	51636,7	60086,6	77253,0	85021,0	... <sup>3</sup>
Засоби косметичні для манікюру й педикюру, т	20.42.13.00.A	1177	948	1062	1082	1101	1085	1100	1220	1427	1125	1298
Пудра косметична й туалетна (уключаючи тальк), тис.грн <sup>2</sup>	20.42.14.00	...	...	...	...	...	...	2374,4	... <sup>4</sup>	2454,1	2585,7	... <sup>3</sup>
Пудра косметична й туалетна (уключаючи тальк), т	20.42.14.00.A	...	...	...	... <sup>4</sup>	... <sup>4</sup>	... <sup>4</sup>	23,0	... <sup>4</sup>	12,6	11,5	6,4
Засоби косметичні для макіяжу чи догляду за шкірою, у т.ч. засоби сонцезахисні та для засмаги (крім препаратів лікарських, засобів косметичних для макіяжу губ і очей, засобів для манікюру й педикюру, пудри косметичної й туалетної, тальку), тис.грн <sup>2</sup>	20.42.15.00	...	...	...	...	...	...	315569,4	378760,3	422134,7	392488,8	... <sup>3</sup>
Засоби косметичні для макіяжу чи догляду за шкірою, т	20.42.15.00.A	6430	5920	5055	4805	4456	6183	6777	7762	7412	5777	4770

## Продовження додатку І

А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Шампуні, тис.грн <sup>2</sup>	20.42.16.30	...	...	...	...	...	...	132163,1	170807,7	173775,8	148559,3	... <sup>3</sup>
Шампуні, тис. дал	20.42.16.30.A	1650	1592	1594	1390	1486	1801	1555	1802	1647	1096	1404
Засоби для тривалої завивки чи випрямлення волосся, тис.грн <sup>3</sup>	20.42.16.50	...	...	...	...	...	...	690,8	940,1	1188,5	1579,2	... <sup>3</sup>
Засоби для тривалої завивки чи випрямлення волосся, т	20.42.16.50.A	... <sup>4</sup>	... <sup>4</sup>	18	20	22	18	23	36	43	69	... <sup>3</sup>
Лаки для волосся, тис.грн <sup>2</sup>	20.42.16.70	...	...	...	...	...	...	16529,4	17974,6	6980,4	9771,1	... <sup>3</sup>
Лаки для волосся, т	20.42.16.70.A	584	462	456	444	714	566	347	364	274	221	... <sup>3</sup>
Лосьйони та засоби для догляду за волоссям інші, н.в.і.у. (крім шампунів, засобів для завивки чи випрямлення волосся, лаків для волосся), тис.грн <sup>2</sup>	20.42.17.00	...	...	...	...	...	...	192090,0	221479,2	210969,9	273859,7	... <sup>3</sup>
Лосьйони та засоби для догляду за волоссям інші, н.в.і.у. (крім шампунів, засобів для завивки чи випрямлення волосся, лаків для волосся), т	20.42.17.00.A	3210	2980	2821	3521	4208	3844	4025	3954	4173	5282	5896
Засоби для гігієни ротової порожнини і зубів (у т.ч. пасти й порошки для фіксування зубних протезів), нитки зубні, т	20.42.18	1205	450	531	583	696	586	425	493	444	529	278
Засоби для гоління; дезодоранти для тіла та антиперспіранти; засоби для прийняття ванн; засоби парфумні, косметичні та туалетні, інші, н.в.і.у., тис.т	20.42.19	33,2	29,4	32,1	34,8	40,9	50,8	50,7	61,0	69,0	83,6	56,3
у тому числі мило та речовини поверхнево-	20.42.19.15	29,7	26,8	28,7	30,6	31,7	37,5	32,0	33,6	32,5	35,0	... <sup>3</sup>

активні органічні у вигляді  
брусків, брикетів, фігурних  
формованих виробів або у  
інших формах, для  
туалетних цілей

---

<sup>1</sup> Інформація сформована на підставі місячної звітності. Остаточні дані за 2015 рік, згідно з проектом плану державних статистичних спостережень на 2016 рік, будуть у наявності в липні поточного року.

<sup>2</sup> Продукція, яка вироблена з давальницької сировини, врахована за вартістю робіт по її виготовленню без урахування вартості використаної сировини.

<sup>3</sup> Облік здійснюється за річною звітністю.

<sup>4</sup> Дані вилучено з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації.

Додаток J  
Середня заробітна плата в Україні, 2005-2016 рр.

Рік	Номінальна, грн.	Приведена до бази грн.=2010 р.
1	2	3
2005	967	1 885
2006	1 212	2 118
2007	1 554	2 329
2008	2 017	2 471
2009	2 117	2 310
2010	2 580	2 580
2011	3 120	2 983
2012	3 500	3 353
2013	3 763	3 587
2014	3 988	3 043
2015	4 791	2 551
2016	5 902	2 796

Джерело: Державна служба статистики України (дані кол. 3 перераховано за коефіцієнтами Додатку В, табл. 2, кол. 3)

## Додаток К

## Масштаб діяльності парфумерно-косметичних підприємств України (2013 р.)

№ з/п	Назва компанії	Місто	Операційний оборот, тис. грн.	Чистий прибуток, тис. грн.	Матеріальні активи, тис. грн.	Кількість зайнятих
1	2	3	4	5	6	7
1	Ельфа Фармацевтична Фабрика НВО ТОВ	Київ	240697	8618	51972	371
2	Біокон Медичне НВО ТОВ	Донецьк	208237	4222	1732	275
3	Екмі ВТФ ТОВ	Українка	116971	10571	26244	344
4	Пірана Українсько Болгарське ТОВ	Харків	72520	1672	5431	215
5	Ельфа Фабрика Натуральної Косметики ТОВ	Київ	47782	3180	4525	114
6	Супермаш ТОВ	Київ	42193	269	5306	165
7	Амальгама Люкс ТОВ	Миколаїв	38923	2046	12811	81
8	Косметик Сервіс ТОВ	Боярка	25922	392	1512	47
9	Біотон ВКФ ТОВ	Дніпропетровськ	25029	145	5676	35
10	Аромат ТОВ	Харків	22639	332	17880	122
11	Золотоніська парфумерно-косметична фабрика, ПРАТ	Золотоноша	19791	7122	4651	109
12	Скай ТОВ	Нововолинськ	18078	1481	3621	139
13	ПРАТ ЕФЕКТ, ПРАТ	Харків	17266	461	12173	80
14	Мейнпак ТОВ	Чернігів	16044	372	1851	81
15	Еколла ТОВ	Донецьк	14603	622	222	48
16	Вельта Косметік ТОВ	Дніпропетровськ	12450	-3517	706	57
17	Вельта ЛТД ТОВ	Київ	12356	-674	1858	50
18	Комбі Фабрика ПРАТ	Київ	11845	1004	4987	76

Джерело: БД Amadeus – Bureau Van Dijk



## Додаток Л

Індикатори, які відображають регуляторні умови експортно-імпоротної діяльності підприємств України

Назва індикатору	Код індикатору	Рік											
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Average time to clear exports through customs (days)	IC.CUS.DURS.EX	4,3			3,4					4			
Cost to export (US\$ per container)	IC.EXP.COST.CD	1375	1375	1375	1560	1560	1560	1865	1865	1930	1880		
Cost to export, border compliance (US\$)	IC.EXP.CSBC.CD										75	75	75
Cost to export, documentary compliance (US\$)	IC.EXP.CSDC.CD										292	292	292
Documents to export (number)	IC.EXP.DOCS	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8		
Lead time to export, median case (days)	LP.EXP.DURS.MD			2,4			1,68		2		5		3
Taxes on exports (% of tax revenue)	GC.TAX.EXPT.ZS	0,7	0,3	0,2	0,1	0,3	0,2	0,5	0,1	0,0			
Time to export (days)	IC.EXP.DURS	30	30	30	30	30	30	30	30	29	29		
Time to export, border compliance (hours)	IC.EXP.TMBC										26	26	26
Time to export, documentary compliance (hours)	IC.EXP.TMDC										96	96	96
Cost to import (US\$ per container)	IC.IMP.COST.CD	1695	1695	1695	1880	1880	1880	2455	2455	2505	2455		
Cost to import, border compliance (US\$)	IC.IMP.CSBC.CD										100	100	100
Cost to import, documentary compliance (US\$)	IC.IMP.CSDC.CD										212	212	212
Customs and other import duties (% of tax revenue)	GC.TAX.IMPT.ZS	8,2	7,4	8,2	7,1	4,4	5,2	4,3	5,0	5,2			
Documents to import (number)	IC.IMP.DOCS	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9		
Lead time to import, median case (days)	LP.IMP.DURS.MD			2,4			7		2		5		2
Time to import (days)	IC.IMP.DURS	36	36	36	33	33	33	33	33	28	28		
Time to import, border compliance	IC.IMP.TMBC										50	52	72

Назва індикатору	Код індикатору	Рік											
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
(hours)													
Time to import, documentary compliance (hours)	IC.IMP.TMDC										168	168	168
Firms expected to give gifts in meetings with tax officials (% of firms)	IC.TAX.GIFT.ZS	49,5			28,3					50			
Taxes on international trade (% of revenue)	GC.TAX.INTT.RV.ZS	4,9	4,3	4,5	3,7	2,2	2,5	2,5	2,5	2,5	2,1	5,7	
Time to prepare and pay taxes (hours)	IC.TAX.DURS	2079	2079	2079	854	730	651	657	488	386	346	346	356

Джерело: World Development Indicators, World Business Reports

Додаток М

Фінансові показники діяльності чотирьох парфумерно-косметичних підприємств (тис. грн.)

Таблиця 2. ПрАТ «Золотоніська парфумерно-косметична фабрика»

Рік	Основні засоби	Виробничі запаси	Готова продукція	Довгострокові зобов'язання	Поточні зобов'язання	БАЛАНС	Чисельність робітників
Код рядка <sup>1</sup>	1010	1101	1103	1595	1695	1900	
1	2	3	4	5	6	7	8
2005	1659	3798	1526	1563	2060	7445	100
2006	2089	4692	1382	1671	2290	9453	103
2007	2594	5055	1300	1327	2119	10710	105
2008	4640	5834	1055	1403	3890	13150	108
2009	4704	8775	1002	1324	4222	16868	95
2010	4496	10227	799		6094	20072	100
2011	4420	12006	869		4444	21076	95
2012	4311	11820	912	2	3114	22259	94
2013	4582	17707	807		5591	31178	109
2014	6223	21774	909		9450	42053	112
2015	8044	30868	1421		10935	55200	115

Продовження Таблиці 1

Рік	Виручка	ПДВ	Чистий дохід	Собівартість	Валовий прибуток	Операційні доходи
Код рядка	3000		2000	2050	2090	2120
1	9	10	11	12	13	14
2005	8197	1366	6386	4200	2186	1755
2006	11385	1885	8872	6214	2658	1925
2007	10016	1635	8381	7512	869	4526
2008	14421	2280	10444	9118	1326	3878
2009	20742	3360	14776	11789	2987	8186
2010	18955	2968	15782	11320	4462	13769
2011	18522	3006	15119	10376	4743	5580
2012	22411	3583	18425	13753	4672	3974
2013	39892	6302	32328	22193	10135	7026
2014	45588	7190	37027	25880	11147	2554
2015	76151	11957	62240	45834	16406	7931

<sup>1</sup> Код рядка за Формою 1, 2 фінансової звітності підприємства

## Продовження додатку М

Продовження таблиці 1

Рік	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші витрати	ФРОД	ФРДО	Податок на прибуток	Чистий фінансовий результат
Код рядка	2130	2150	2180	2190	2290	2300	2350
1	14	16	17	18	19	20	21
2005	493	170	1428	1851	1729	414	1315
2006	683	210	1410	2280	2235	565	1670
2007	815	262	1830	2488	2378	606	1772
2008	833	408	3094	869	805	168	637
2009	847	568	5045	4713	4648	1184	3464
2010	1002	453	12771	4005	3617	961	2656
2011	1057	481	5037	3748	3762	1113	2649
2012	1211	516	3701	3218	3218	702	2516
2013	1427	756	6993	7985	7985	1541	6444
2014	1649	795	2529	8728	8729	1607	7122
2015	1987	1667	6526	14157	14223	2561	11662

Продовження Таблиці 1

Рік	Матеріальні витрати	Праця	Соціальні заходи	Амортизація	Інші витрати
Код рядка	2500	2505	2510	2515	2520
1	22	23	24	25	26
2005	4558,3	436,9	169,9	173,4	303,9
2006	6015,6	640,2	237,9	224,7	284,4
2007	7294	826	308	213	241
2008	2949	1074	398	285	1367
2009	6274	1169	439	289	332
2010	8595	1292	479	328	353
2011	8564	1352	503	325	335
2012	9859	1632	598	330	175
2013	14844	2108	780	428	435
2014	14984	2547	939	439	445
2015	24894	2921	1089	602	570

Джерело: Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України

## Продовження додатку М

Таблиця 4. ПАТ «Фабрика «Комбі»

Рік	Основні засоби	Виробничі запаси	Готова продукція	Довгострокові зобов'язання	Поточні зобов'язання	БАЛАНС	Чисельність робітників
Код рядка	1010	1101	1103	1595	1695	1900	
1	2	3	4	5	6	7	8
2005	5222	3877	2849		590	16377	163
2006	6601	2946	3606		239	16758	168
2007	6208	3058	2593		450	16376	131
2008	3549	3706	2359		348	15347	72
2009	3544	3837	1966	100	524	15163	54
2010	3538	3967	1573	100	700	14979	41
2011	2664	4077	2228	170	2709	16762	30
2012	2076	4074	2741	330	1614	16094	58
2013	4935	4276	2785	380	3389	18923	73
2014	4967	5800	3351	8	6341	21489	21
2015	4822	8423	2826		10873	24351	21

Продовження таблиці 2

Рік	Виручка	ПДВ	Чистий дохід	Собівартість	Валовий прибуток	Операційні доходи
Код рядка	3000		2000	2050	2090	2120
1	9	10	11	12	13	14
2005	16351	2030	14321	11554	2767	3935
2006	15605	1854	13721	11202	2519	4408
2007	14884	1865	12994	12171	823	3672
2008	15466	1774	13666	10564	3102	5229
2009	15027	1667	13360	11216	2145	5798
2010	14587	1477	13054	11867	1187	6367
2011	15341	1469	13736	11158	2578	5027
2012	15675	1643	14010	10533	3477	258
2013	13020	1669	11569	7726	3843	276
2014	15816	1503	13996	8264	5732	2806
2015	18261	1503	16119	11099	5020	2020

## Продовження додатку М

Продовження таблиці 2

Рік	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші витрати	ФРОД	ФРДО	Податок на прибуток	Чистий фінансовий результат
Код рядка	2130	2150	2180	2190	2290	2300	2350
1	15	16	17	18	19	20	21
2005	1081	937	4461	223	147	37	116
2006	712	1140	4468	607	474	39	437
2007	922	1050	3750	-1227	-601		-594
2008	637	1179	4873	1642	1315	-58	1257
2009	693	1373	5654	224	-44	-39	-80
2010	748	1566	6435	-1195	-1403	-19	-1417
2011	923	1681	5252	-251	-283	-13	-296
2012	1321	1802	313	299	304	-37	267
2013	1151	1641	317	1010	1012	-8	1004
2014	1446	1718	5384	-10	-10	-4	-14
2015	2198,0	1766,0	4796,0	-1720,0	-1731,0	0,0	-1731,0

Продовження таблиці 2

Рік	Матеріальні витрати	Праця	Соціальні заходи	Амортизація	Інші витрати
Код рядка	2500	2505	2510	2515	2520
1	22	23	24	25	26
2005	7212	2407	858	714	4461
2006	8314	1841	785	721	4468
2007	9006	1549	427	824	3750
2008	9560	1212	235	690	4873
2009	9877	1077	262	677	5654
2010	10193	942	288	664	6435
2011	10095	1105	384	1040	5252
2012	11563	1017	360	688	313
2013	7400	884	314	430	3202
2014	9331	674	241	310	5384
2015	10994	846	315	322	8731

Джерело: Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України

## Продовження додатку М

Таблиця 1. ТОВ МНВО «Біокон»

Рік	Основні засоби	Виробничі запаси	Готова продукція	Довгострокові зобов'язання	Поточні зобов'язання	БАЛАНС	Чисельність робітників
Код рядка	1010	1101	1103	1595	1695	1900	
1	2	3	4	5	6	7	8
2005	2515	4336	1169	1500	15669	19911	69
2006	6169	8091	1595	12740	19518	24173	93
2007	2232	5837	1215	6436	14726	36179	123
2008	6169	8091	1595	12740	19518	57517	150
2009	5939	11737	1928	15099	35415	61078	172
2010	6955	14346	3608	21390	31250	64638	191
2011	1676	21750	4705	27454	29480	77886	214
2012	1834	23326	5670	42635	23100	90712	214
2013	1727	28731	6400	50021	28089	105419	270
2014	1131	31944	9789	54116	39126	121208	280
2015	5449	40910	10181	25112	59920	129037	143

Продовження Таблиці 3

Рік	Виручка	ПДВ	Чистий дохід	Собівартість	Валовий прибуток	Операційні доходи
Код рядка	3000		2000	2050	2090	2120
1	9	10	11	12	13	14
2005	3000	ПДВ	2000	2050	2090	2120
2006	37876	15763	30598	15763	14835	3419
2007	51081	18820	42683	18820	23863	7503
2008	72362	9935	60324	29281	31043	8210
2009	72362	12180	60324	29281	31043	8210
2010	88804	15108	74694	26977	47717	9127
2011	136974	18035	115217	47358	67859	19732
2012	152934	19881	127262	68954	58308	32591
2013	176155	23146	146392	67410	78982	24691
2014	203649	23964	170038	83875	86163	38199
2015	205000	30676	171167	88519	82648	39178

## Продовження додатку М

Продовження Таблиці 3

Рік	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші витрати	ФРОД	ФРДО	Податок на прибуток	Чистий фінансовий результат
Код рядка	2130	2150	2180	2190	2290	2300	2350
1	15	16	17	18	19	20	21
2005	2130	2150	2180	2190	2290	2300	2350
2006	3113	7601	7121	418	91	23	68
2007	6476	7712	16048	1130	946	277	669
2008	6527	17873	10558	4295	2522	630	1891
2009	6527	17873	10558	4295	2522	631	3582
2010	7634	34696	7657	6857	4776	1194	2781
2011	12941	37717	30165	6768	3533	1553	1980
2012	12649	34211	26140	17899	8506	1902	6604
2013	16213	38619	23048	25793	9573	-1479	8096
2014	26050	30788	34178	33346	5827	-1605	4222
2015	21263	25886	46608	28069	4586		4586

Продовження Таблиці 3

Рік	Матеріальні витрати	Праця	Соціальні заходи	Амортизація	Інші витрати
Код рядка	2500	2505	2510	2515	2520
1	22	23	24	25	26
2005	24441	382	156	261	8358
2006	28625	988	405	581	18458
2007	35560	1397	518	665	26099
2008	35560	1397	518	665	26099
2009	42047	2448	917	883	30669
2010	70022	2621	966	905	28109
2011	71627	4062	1505	983	37854
2012	66154	6088	2267	500	37753
2013	72624	8148	3038	459	44918
2014	75127	7715	2926	783	41525
2015	63454	4154	1545	487	34996

Джерело: Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України



## Продовження додатку М

Таблиця 3. ПрАТ ЕФЕКТ

Рік	Основні засоби	Виробничі запаси	Готова продукція	Довгострокові зобов'язання	Поточні зобов'язання	БАЛАНС	Чисельність робітників
Код рядка	1010	1101	1103	1595	1695	1900	
1	2	3	4	5	6	7	8
2005	8387	3050	1869	4595	4510	25755	254
2006	9286	3810	2022	6110	4474	27364	264
2007	9943	1745	832	6110	2071	24871	152
2008	9417	918	395	29	4161	21496	90
2009	8784	853	1090		4855	21942	75
2010	10040	853	1086		2278	19393	79
2011	10833	766	919		1233	17787	78
2012	12458	960	626		2251	18606	78
2013	12173	731	881		1423	17633	80
2014	12025	745	1002		2098	18015	80
2015	10799	1033	2043		3213	18892	80

Продовження Таблиці 4

Рік	Виручка	ПДВ	Чистий дохід	Собівартість	Валовий прибуток	Операційні доходи
Код рядка	3000	ПДВ	2000	2050	2090	2120
1	9	10	11	12	13	14
2005	35623	4145	31259	26983	4277	3996
2006	38414	4611	33795	28945	4850	7073
2007	21640	1973	19636	16390	3246	6480
2008	15717	1724	13989	9917	4072	4390
2009	13851	1728	12121	8067	4054	2464
2010	16572	2117	14455	10228	4227	1745
2011	18858	2304	16552	12267	4285	1201
2012	21018	2624	18394	14169	4225	1791
2013	19232	2264	16968	12701	4267	298
2014	20773	2451	18322	14038	4284	253
2015	21304	2515	18789	14384	4405	1161

## Продовження додатку М

Продовження Таблиці 4

Рік	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші витрати	ФРОД	ФРДО	Податок на прибуток	Чистий фінансовий результат
Код рядка	2130	2150	2180	2190	2290	2300	2350
1	15	16	17	18	19	20	21
2005	3165	615	4257	236	330	188	142
2006	3272	772	7128	750	372	247	131
2007	2157	819	6549	201	166	116	50
2008	4045	852	2332	1233	979	449	530
2009	3479	651	2333	55	46	22	24
2010	3302	580	1900	190	197	162	35
2011	3094	705	1456	231	224	179	45
2012	2791	859	1663	703	686	279	407
2013	3003	542	344	676	666	205	461
2014	3166	602	341	428	435	121	314
2015	3334	617	1116	499	500	131	369

Продовження Таблиці 4

Рік	Матеріальні витрати	Праця	Соціальні заходи	Амортизація	Інші витрати
Код рядка	2500	2505	2510	2515	2520
1	22	23	24	25	26
2005	18204	2998	1109	1022	1809
2006	20479	3427	1239	1144	2272
2007	7412	2578	909	1237	1632
2008	6182	2163	753	1291	2172
2009	4273	2311	841	1192	1870
2010	5156	2578	962	1094	2073
2011	5597	2972	1082	891	2357
2012	6548	3261	1164	884	2201
2013	7181	3378	1209	978	1770
2014	7491	3538	1261	1054	1688
2015	9854	4181	1234	1075	1839

Джерело: Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України

## Додаток N База даних експортно-імпортних операцій підприємств (БД ЕІОП)

Підприємства, дані щодо яких включені в базу даних

№ з/п	Назва підприємства	ЄДРПОУ	Юридична адреса	Корпоративний сайт
1	2	3	4	5
1	ПрАТ МНВО «Біокон»	13490613	49054, Дніпропетровська обл., м. Дніпропетровськ, просп. Кірова, 101, оф. 114	<a href="http://ua.biokon.com.ua">http://ua.biokon.com.ua</a>
2	ПрАТ «Золотоніська парфумерно-косметична фабрика»	00374479	19700, Черкаська обл., м. Золотоноша, вул. Комунарівська, 14	<a href="http://www.zlata.ua">http://www.zlata.ua</a>
3	ПрАТ «Фабрика «Комбі»	19016050	07342, Київська обл., с.Пірнове, вул. Київська, 29	<a href="http://www.kombi.ua">http://www.kombi.ua</a>
4	ПрАТ ЕФЕКТ	00333919	61010, м. Харків, вул. Георгіївська 10	<a href="http://www.effect.ua">http://www.effect.ua</a>

Період, за який наявні дані

№ з/п	Назва підприємства	Початкова дата	Кінцева дата
1	2	3	4
1	ТОВ МНВО «Біокон»	1.01.2005 р.	31.12.2015 р
2	ПрАТ «Золотоніська парфумерно-косметична фабрика»	1.01.2005 р.	31.12.2015 р
3	ПАТ «Фабрика «Комбі»	1.01.2005 р.	31.12.2015 р
4	Приватне акціонерне товариство «ПРАТ ЕФЕКТ»	1.01.2005 р.	31.12.2015 р

Поля бази даних

№ з/п	Назва поля	Зміст поля	Вимір
1	Унікальний ідентифікатор операції	Ключ поля	Число
2	Вид угоди	Експортна / Імпортна	експорт / імпорт
	Тип імпорту	Сировинний / Інвестиційний	с / і
	Тип експорту	Виробничий / Не виробничий	в / нв
3	Назва підприємства	Назва підприємства, що здійснило операцію	(Текст)
4	Дата угоди	Дата угоди	(Дата)
5	Країна поставки	Країна куди (для експорту) / звідки (для імпорту) постачається товар за угодою	(Текст)
6	Умови поставки	Код умов угоди за INCOTERMS-2010 (дані для 2014-2015 рр.)	(Текст)
7	Вага нетто	Вага нетто товару	кг
8	Вартість угоди	Вартість у валюті угоди	(грош. од.)
9	Валюта угоди	Позначення валюти	Грн., USD, EUR, CHF
	Вартість угоди у грн.	Вартість угоди перерахована у грн.=2010	грн.=2010
	Опис товару	Опис товару	(Текст)

Додаток О  
Експорт парфумерно-косметичних підприємств

Таблиця 1. ПрАТ «Золотоніська парфумерно-косметична фабрика»

Рік	Експорт			Профільний експорт					Не-профільний експорт		
	Вартість, тис. грн.	Вартість, тис. грн.=2010	Кількість угод	Вартість, тис. грн.	Вартість, грн.=2010	Кількість угод	Вартість 1 кг, грн.	Вартість 1 кг, грн.=2010	Вартість, грн	Вартість, грн.=2010	Кількість угод
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2005	375	138	8	375	138	8	15	0,23			
2006	75	126	19	75	126	19	78	130			
2007	204	296	54	204	296	54	72	106			
2008	744	891	90	744	891	90	71	84			
2009	4103	4310	69	4103	4310	69	101	106			
2010	2120	2216	40	2120	2216	40	139	132			
2011	137	122	12	137	122	12	177	158			
2012	682	609	62	682	609	62	129	115			
2013	1663	1486	132	1663	1486	132	133	119			
2014	1646	1250	93	1625	1234	89	140	107	21	16	4
2015	6778	3568	158	6710	3532	156	248	133	68	35	2

Джерело: Державна фіскальна служба України

## Продовження додатку О

Таблиця 2. ПАТ «Фабрика «Комбі»

Рік	Експорт			Профільний експорт					Не-профільний експорт		
	Вартість, грн.	Вартість, грн.=2010	Кількість угод	Вартість, грн.	Вартість, грн.=2010	Кількість угод	Вартість 1 кг, грн.	Вартість 1 кг, грн.=2010	Вартість, грн	Вартість, грн.=2010	Кількість угод
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2005	4186	7889	320	4186	7889	320	14	26			
2006	4462	7785	238	4462	7785	238	13	22			
2007	3735	5730	166	3735	5730	166	13	19			
2008	4797	5872	171	4797	5872	171	12	14			
2009	6337	6663	149	6337	6663	149	18	19			
2010	5776	5657	135	5776	5657	135	22	21			
2011	5215	4651	120	5215	4651	120	26	23			
2012	5707	5087	119	5707	5087	119	47	42			
2013	4359	3902	103	4359	3902	103	30	27			
2014	3787	2906	37	3787	2906	37	69	53			
2015	5453	2755	39	5453	2755	39	99	50			

Джерело: Державна фіскальна служба України

## Продовження додатку О

Таблиця 3. ТОВ МНВО «Біокон»

Рік	Експорт			Профільний експорт					Не-профільний експорт		
	Вартість, тис. грн.	Вартість, тис. грн.=2010	Кількість угод	Вартість, тис. грн.	Вартість, тис. грн.=2010	Кількість угод	Вартість 1 кг, грн.	Вартість 1 кг, грн.=2010	Вартість, тис. грн.	Вартість, тис. грн.=2010	Кількість угод
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2005	7144	13505	109	7144	13505	109	110	208			
2006	8532	14804	110	8532	14804	110	103	179			
2007	12740	19613	211	12740	19613	211	80	124			
2008	15915	19587	195	15915	19587	195	98	121			
2009	24653	26083	194	24653	26083	194	71	75			
2010	23548	23045	191	23548	23045	191	63	62			
2011	22443	20007	189	22356	19928	188	55	49	87	79	1
2012	25294	22569	286	25294	22569	286	56	50			
2013	49360	44132	505	49360	44132	505	56	50			
2014	24491	18900	143	24491	18900	143	94	73			
2015	28531	14959	83	24805	13055	52	172	89	3726	1904	31

Джерело: Державна фіскальна служба України

## Продовження додатку О

Таблиця 4. ПрАТ ЕФЕКТ

Рік	Експорт			Профільний експорт					Не-профільний експорт		
	Вартість, тис. грн.	Вартість, тис. грн.=2010	Кількість угод	Вартість, тис. грн.	Вартість, тис. грн.=2010	Кількість угод	Вартість 1 кг, грн.	Вартість 1 кг, грн.=2010	Вартість, тис. грн	Вартість, тис. грн.=2010	Кількість угод
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2005	3636	6868	34	459	904	5	8	16	3177	5964	29
2006	2657	4635	67	1483	2575	28	15	25	1174	2059	39
2007	4785	7455	74	289	452	9	16	25	4496	7003	65
2008	3499	4376	46	453	547	9	14	17	3046	3830	37
2009	1752	1884	43	737	775	17	15	16	1015	1109	26
2010	1250	1214	42	1169	1135	28	14	13	81	79	14
2011	1130	1014	52	1041	934	34	13	12	88	79	18
2012	1437	1281	57	1216	1085	43	13	12	220	196	14
2013	1004	898	46	914	818	37	13	12	90	80	9
2014	1431	1123	48	1283	1006	38	18	14	148	117	10
2015	3166	1766	52	2817	1567	45	30	17	349	199	7

Джерело: Державна фіскальна служба України

Додаток Р  
Імпорт парфумерно-косметичних підприємств

Таблиця 1. ПрАТ «Золотоніська парфумерно-косметична фабрика»

Рік	Імпорт				Інвестиційний імпорт				Сировина і матеріали				
	Вартість, тис. грн	Вартість, тис. грн=2010	Вартість кг, грн.	Вартість кг, грн=2010	Кількість угод	Вартість, тис. грн	Вартість, тис. грн=2010	Кількість угод	Вартість, тис. грн	Вартість, тис. грн=2010	Вартість кг, грн.	Вартість кг, грн=2010	Кількість угод
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2005	1913	3638	137	258	50	77	147	1	1836	3492	139	262	49
2006	3286	5707	155	265	88	109	193	3	3177	5514	159	273	85
2007	3006	4537	171	256	82				3006	4537	171	256	82
2008	4542	5476	156	193	104				4542	5476	156	193	104
2009	6407	6679	271	283	125				6407	6679	271	283	125
2010	6022	5783	379	362	157	66	65	6	5956	5718	301	288	151
2011	6827	6130	285	255	114				6827	6130	285	255	114
2012	9370	8362	310	277	181				9370	8362	310	277	181
2013	39103	34969	266	238	462				39103	34969	266	238	462
2014	18254	14542	386	307	159				18254	14542	386	307	159
2015	34761	18616	507	268	165	51	25	2	34711	18591	513	271	163

Джерело: Державна фіскальна служба України



## Продовження додатку Р

Таблиця 2. ПАТ «Фабрика «Комбі»

Рік	Імпорт					Інвестиційний імпорт			Сировина і матеріали				
	Вартість, тис. грн	Вартість, тис. грн=2010	Вартість кг, грн.	Вартість кг, грн=2010	Кількість угод	Вартість, тис. грн	Вартість, тис. грн=2010	Кількість угод	Вартість, тис. грн	Вартість, тис. грн=2010	Вартість кг, грн.	Вартість кг, грн=2010	Кількість угод
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2005	1153	2192	61	114	16	338	636	3	815	1557	34	65	13
2006	74	131	546	967	1				74	131	546	967	1
2007	157	255	27	44	1				157	255	27	44	1
2008	156	211	623	680	1				156	211	623	680	1
2009	155	167	1219	1316	1				155	167	1219	1316	1
2010	288	279	122	116	2	170	168	1	118	111	181	171	1
2011	453	409	101	91	2				453	409	101	91	2
2012	5390	4818	31	27	11	2929	2625	1	2460	2194	27	24	10
2013	7064	6310	167	149	101	15	13	37	7049	6297	55	49	64
2014	3860	3109	223	174	27				3860	3109	223	174	27
2015	3795	2112	299	172	19				3795	2112	299	172	19

Джерело: Державна фіскальна служба України

Таблиця 3. ТОВ МНВО «Біокон»

## Продовження додатку Р

Рік	Імпорт					Інвестиційний імпорт			Сировина і матеріали				
	Вартість, тис. грн	Вартість, тис. грн=2010	Вартість кг, грн.	Вартість кг, грн=2010	Кількість угод	Вартість, тис. грн	Вартість, тис. грн=2010	Кількість угод	Вартість, тис. грн	Вартість, тис. грн=2010	Вартість кг, грн.	Вартість кг, грн=2010	Кількість угод
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2005	3909	7331	46	87	57	605	1104	3	3304	6227	44	83	54
2006	4975	8610	62	106	70				4975	8610	62	106	70
2007	7798	12042	76	117	82	1258	1935	3	6540	10107	71	109	79
2008	8716	10736	89	110	82				8716	10736	89	110	82
2009	17577	18498	108	114	115	353	379	2	17224	18119	105	110	113
2010	16904	16426	104	101	115	492	463	2	16412	15963	99	96	113
2011	22792	20496	89	80	110				22792	20496	89	80	110
2012	21992	19598	73	65	146	356	318	1	21635	19280	68	60	145
2013	43166	38571	74	67	276	67	60	2	43099	38511	75	67	274
2014	31346	25372	161	129	153	0	0		31346	25372	161	129	153
2015	17402	10090	442	261	56	203	102	1	17199	9988	415	248	55

Джерело: Державна фіскальна служба України

Таблиця 4. ПрАТ ЕФЕКТ

Продовження додатку Р

Рік	Імпорт					Інвестиційний імпорт			Сировина і матеріали				
	Вартість, тис. грн	Вартість, тис. грн=2010	Вартість кг, грн.	Вартість кг, грн=2010	Кількість угод	Вартість, тис. грн	Вартість, тис. грн=2010	Кількість угод	Вартість, тис. грн	Вартість, тис. грн=2010	Вартість кг, грн.	Вартість кг, грн=2010	Кількість угод
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2005	3129	5984	35	67	30	367	697	1	2762	5287	24	45	29
2006	1229	2117	1561	2550	34	18	29	8	1212	2088	23	40	26
2007	357	549	635	1021	5	22	35	1	335	514	15	23	4
2008													
2009	6	6	50	54	2	6	6	2					
2010													
2011													
2012	212	188	105	94	2	212	188	2					
2013													
2014	419	333	149	118	3				419	333	149	118	3
2015	254	150	208	122	2				254	150	208	122	2

Джерело: Державна фіскальна служба України

Додаток Q

Статистичні розподіли експортних та імпорتنних операцій промислових підприємств

**Експортні операції (без урахування реекспорту та непрофільного експорту)**

Таблиця 1. Статистичні характеристики розподілів експортних операцій промислових підприємств (тис. грн.=2010)

№ з/п	Назва підприємства	N	$\sigma$	$\bar{x}$	V	min	25%	50%	75%	max
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2006-2010										
1	ПрАТ МНВО Біокон	710	202,25	112,80	1,79	0,12	8,30	24,02	78,26	908,66
2	ПрАТ ЗПКФ	232	165,77	24,24	6,84	0,01	1,53	3,49	9,46	2340,75
3	ПрАТ ЕФЕКТ	272	84,84	71,93	1,18	0,19	5,86	28,23	154,25	288,89
4	ПрАТ Ф-ка Комбі	724	80,02	35,98	2,22	0,00	1,13	3,43	13,44	351,35
2011-2015										
5	ПрАТ МНВО Біокон	1206	211,86	99,97	2,12	0,01	4,58	15,59	59,44	1653,35
6	ПрАТ ЗПКФ	457	25,71	15,40	1,67	0,07	2,40	5,76	15,72	165,48
7	ПрАТ ЕФЕКТ	255	32,90	23,85	1,38	0,02	2,60	9,39	31,00	223,51
8	ПрАТ Ф-ка Комбі	418	108,43	46,18	2,35	0,01	1,86	4,80	25,46	626,77

Джерело: БД ЕІОП

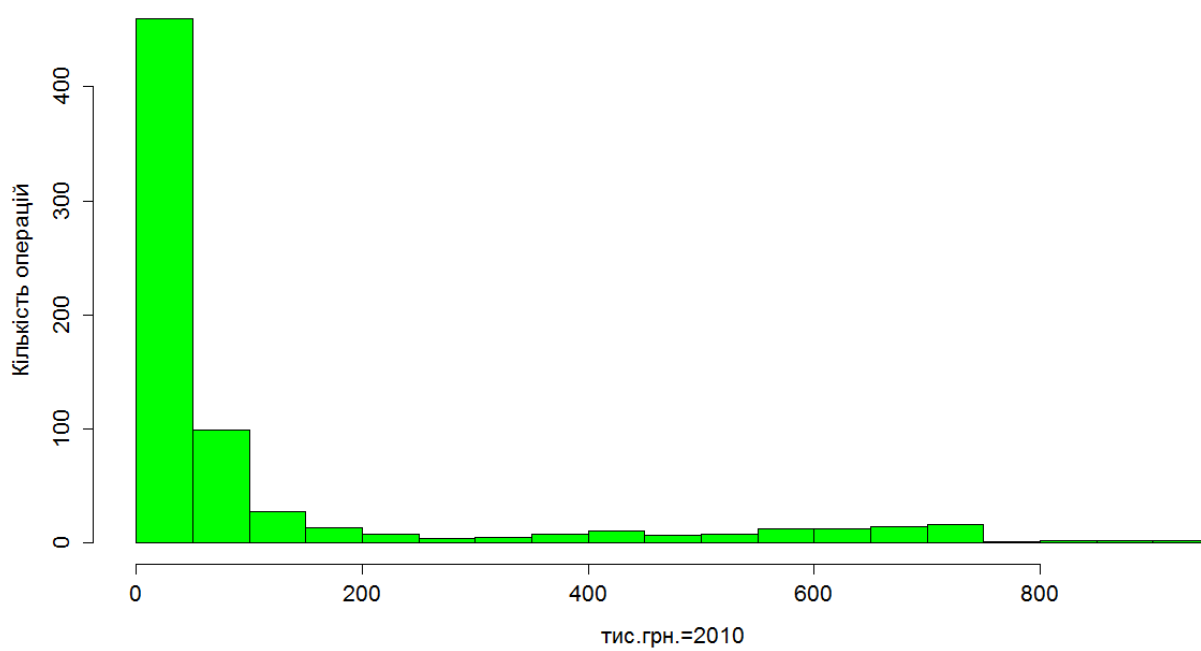
Таблиця 2. Питома вага квартиля у експортних операціях підприємства, %

№ з/п	Назва підприємства	0-25%	25-50%	50-75%	75-100%
1	2	3	4	5	6
2006-2010					
1	ПрАТ МНВО Біокон	0,85	3,31	10,17	85,67
2	ПрАТ ЗПКФ	0,81	2,41	5,90	90,88
3	ПрАТ ЕФЕКТ	0,98	4,80	21,68	72,54
4	ПрАТ Ф-ка Комбі	0,29	1,45	4,81	93,45
2011-2015					
5	ПрАТ МНВО Біокон	0,50	2,33	7,94	89,23
6	ПрАТ ЗПКФ	1,95	6,32	15,09	76,64
7	ПрАТ ЕФЕКТ	1,62	4,99	20,48	72,91
8	ПрАТ Ф-ка Комбі	0,48	1,65	5,81	92,06

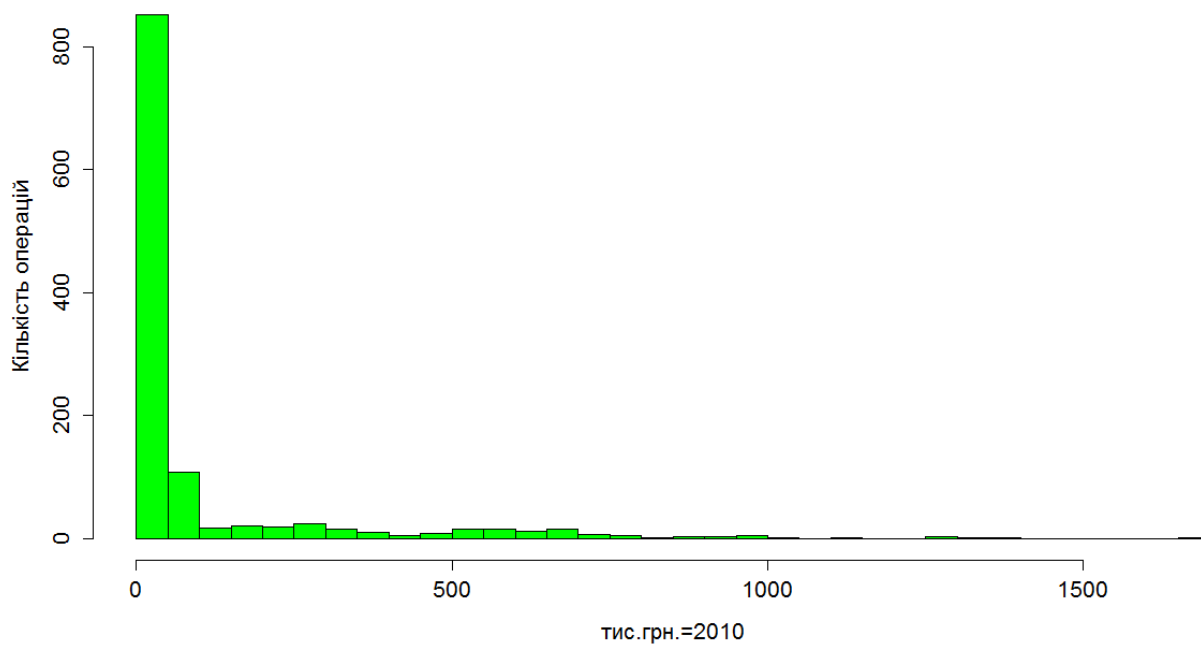
Джерело: БД ЕІОП

## Продовження додатку Q

ПрАТ МНВО Біокон, 2006-2010 рр.

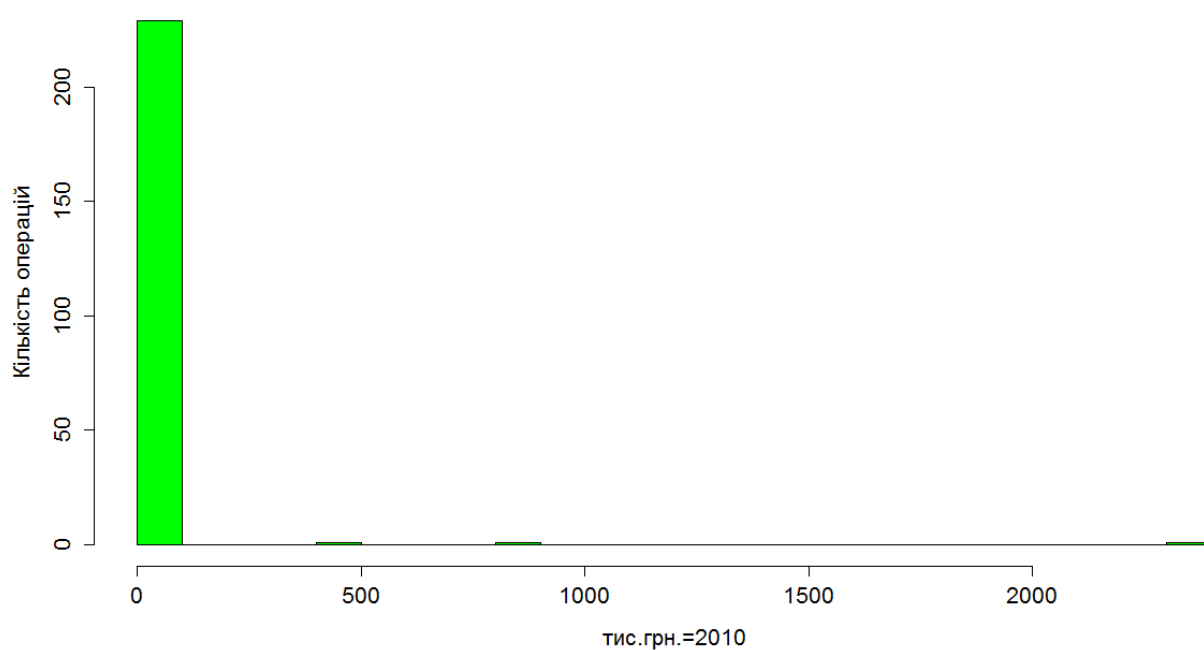


ПрАТ МНВО Біокон, 2011-2015 рр.

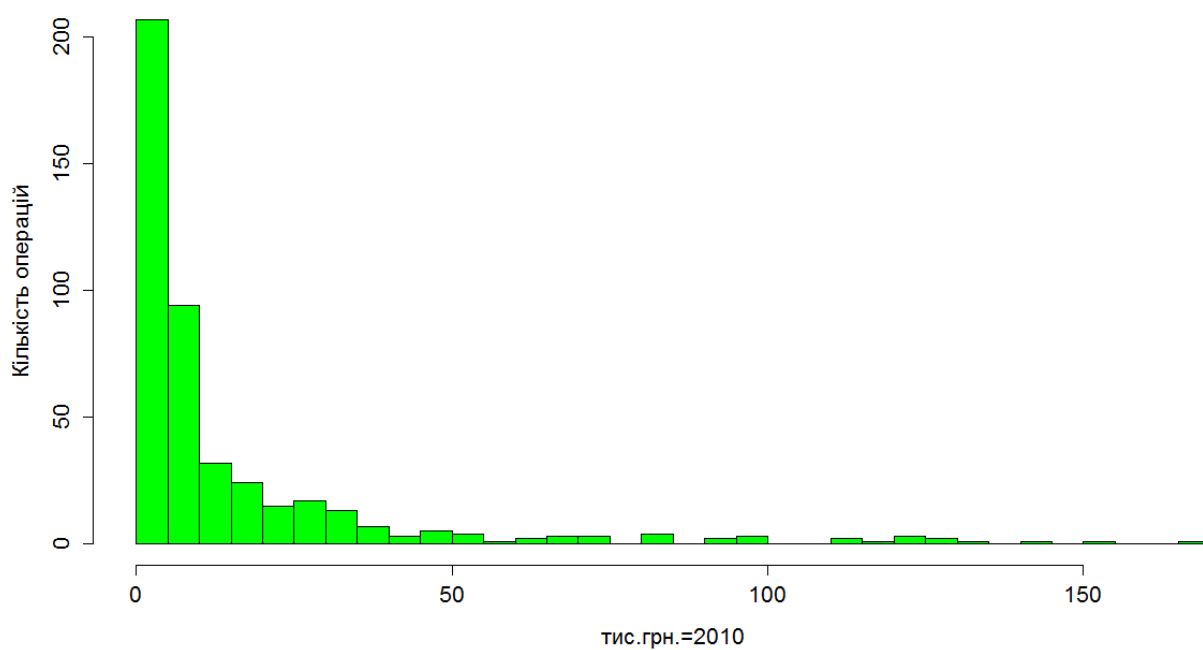


## Продовження додатку Q

ПрАТ Золотоніська парфумерно-косметична фабрика, 2006-2010 рр.

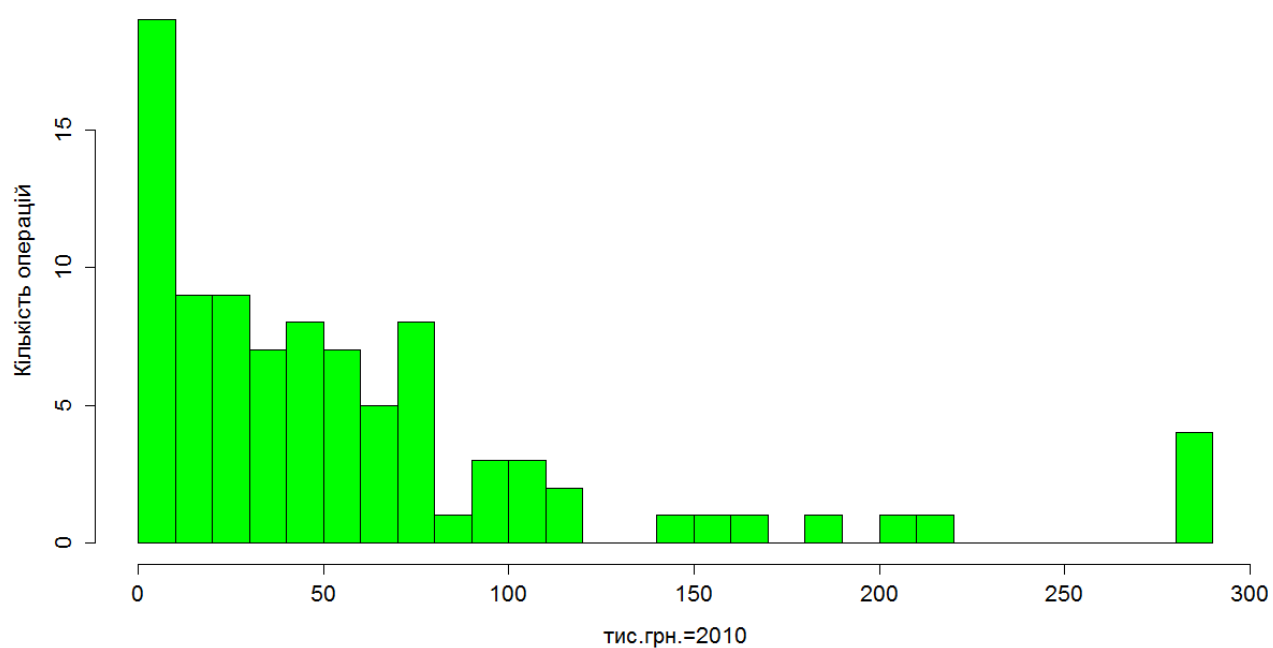


ПрАТ Золотоніська парфумерно-косметична фабрика, 2011-2015 рр.

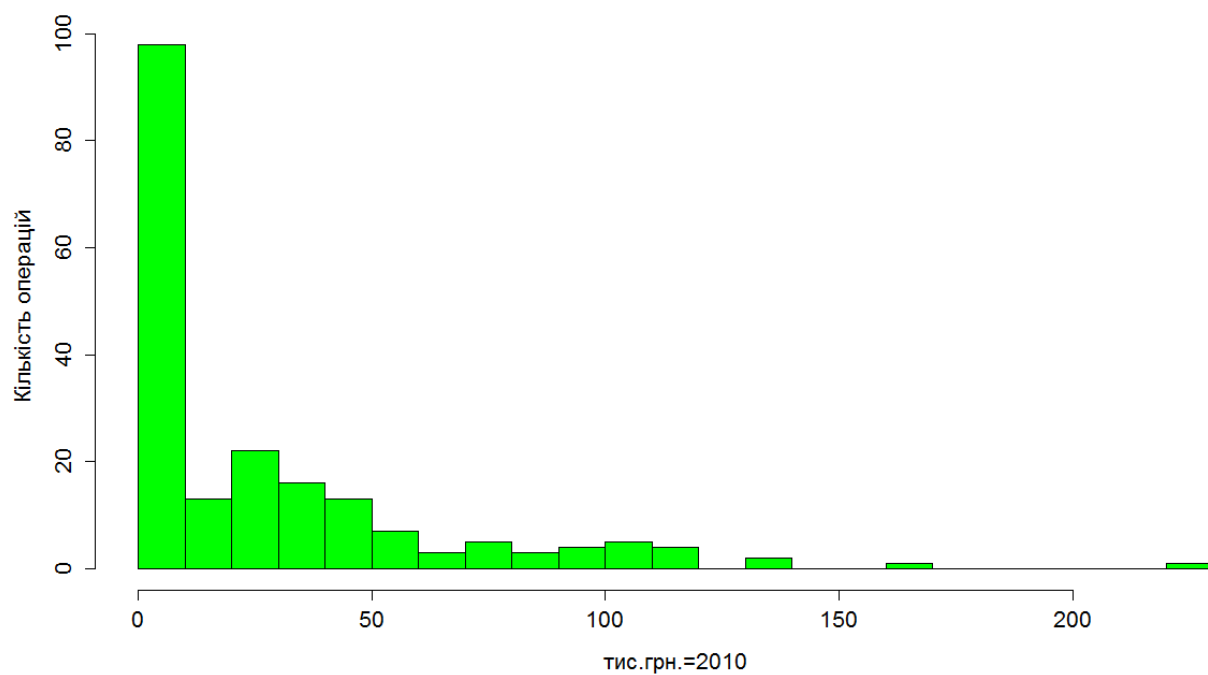


## Продовження додатку Q

ПрАТ ЕФЕКТ, 2006-2010 рр.

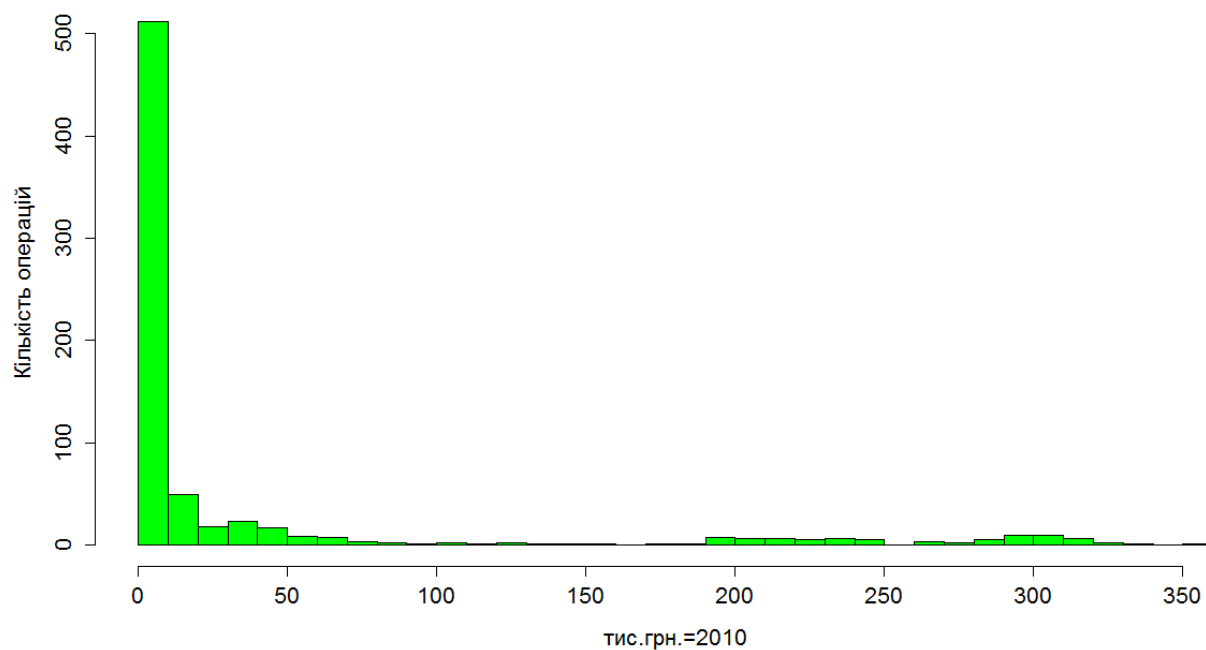


ПрАТ ЕФЕКТ, 2011-2015 рр.

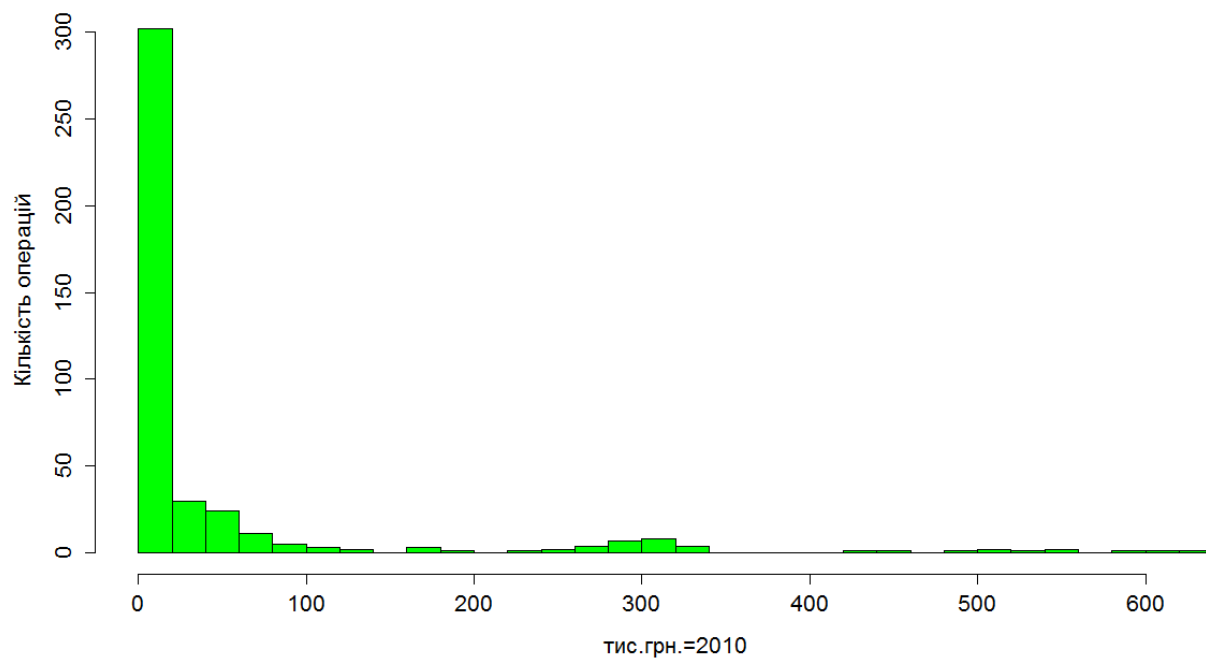


## Продовження додатку Q

ПрАТ Комбі, 2006-2010 рр.



ПрАТ Комбі, 2011-2015 рр.





**Продовження додатку Q**  
**Імпортні операції (сировина та матеріали)**

Таблиця 1. Статистичні характеристики розподілів імпорتنних операцій промислових підприємств, (тис. грн.=2010)

№ з/п	Назва підприємства	N	$\sigma$	$\bar{x}$	V	min	25%	50%	75%	max
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2006-2010										
1	ПрАТ МНВО Біокон	406	119,80	140,93	0,85	0,65	58,52	115,35	187,60	885,00
2	ПрАТ ЗПКФ	449	81,40	57,99	1,40	0,09	10,57	27,84	75,58	747,16
3	ПрАТ ЕФЕКТ	71	118,43	121,92	0,97	0,06	35,96	88,50	200,85	697,40
4	ПрАТ Ф-ка Комбі	19	85,18	144,47	0,59	7,84	92,70	153,44	175,88	389,92
2011-2015										
5	ПрАТ МНВО Біокон	741	166,58	154,02	1,08	0,79	55,09	101,88	191,54	1486,88
6	ПрАТ ЗПКФ	1081	111,53	76,43	1,46	0,18	12,84	35,41	95,97	1575,38
7	ПрАТ ЕФЕКТ	7	39,81	95,85	0,42	60,58	68,48	80,13	106,87	179,50
8	ПрАТ Ф-ка Комбі	160	299,03	104,74	2,85	0,00	5,70	38,31	106,12	2624,85

Джерело: БД ЕІОП

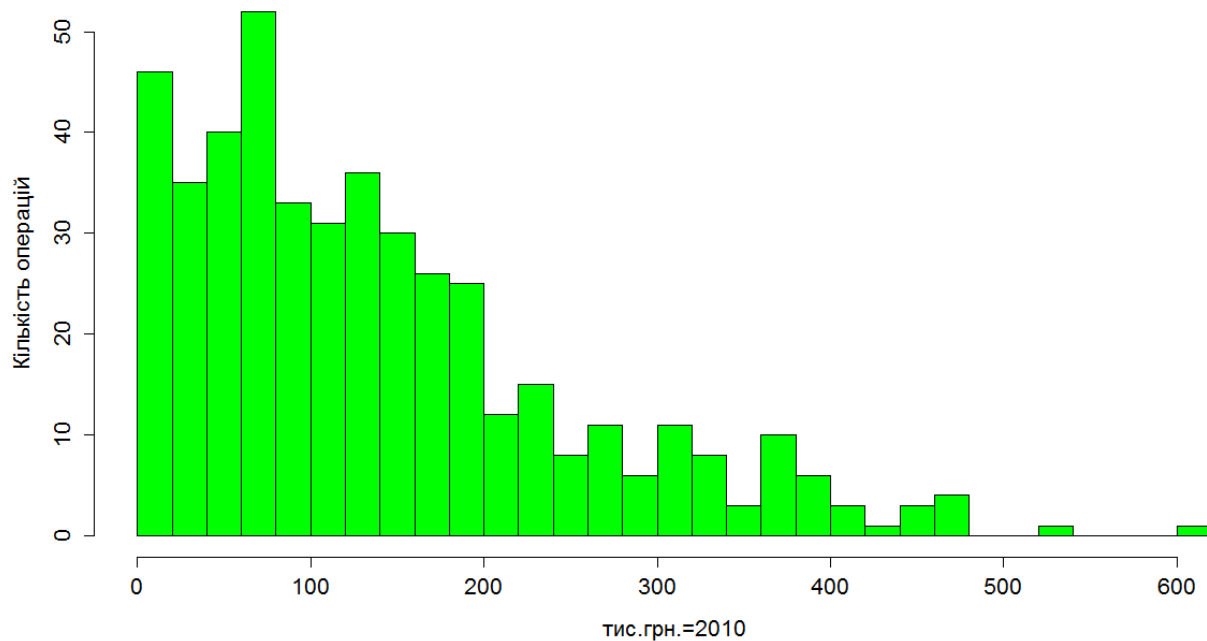
Таблиця 2. Питома вага квартиля у імпорتنних операціях підприємства, %

№ з/п	Назва підприємства	0-25%	25-50%	50-75%	75-100%
1	2	3	4	5	6
2006-2010					
1	ПрАТ МНВО Біокон	5,05	14,75	26,37	53,84
2	ПрАТ ЗПКФ	2,18	7,68	20,08	70,07
3	ПрАТ ЕФЕКТ	3,12	11,64	25,26	59,98
4	ПрАТ Ф-ка Комбі	7,01	25,09	24,16	43,74
2011-2015					
5	ПрАТ МНВО Біокон	5,25	12,59	22,36	59,80
6	ПрАТ ЗПКФ	1,98	7,94	19,52	70,56
7	ПрАТ ЕФЕКТ	19,00	22,39	12,84	45,77
8	ПрАТ Ф-ка Комбі	0,15	4,36	15,83	79,66

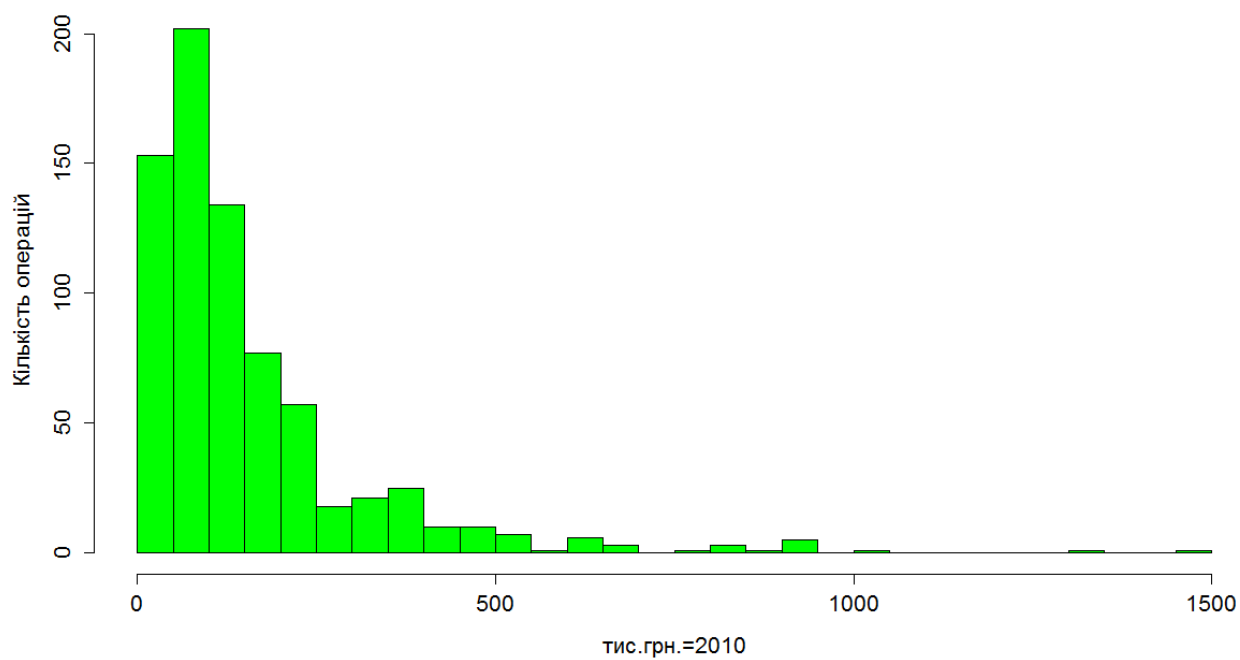
Джерело: БД ЕІОП

## Продовження додатку Q

ПрАТ МНВО Біокон, 2006-2010 рр.

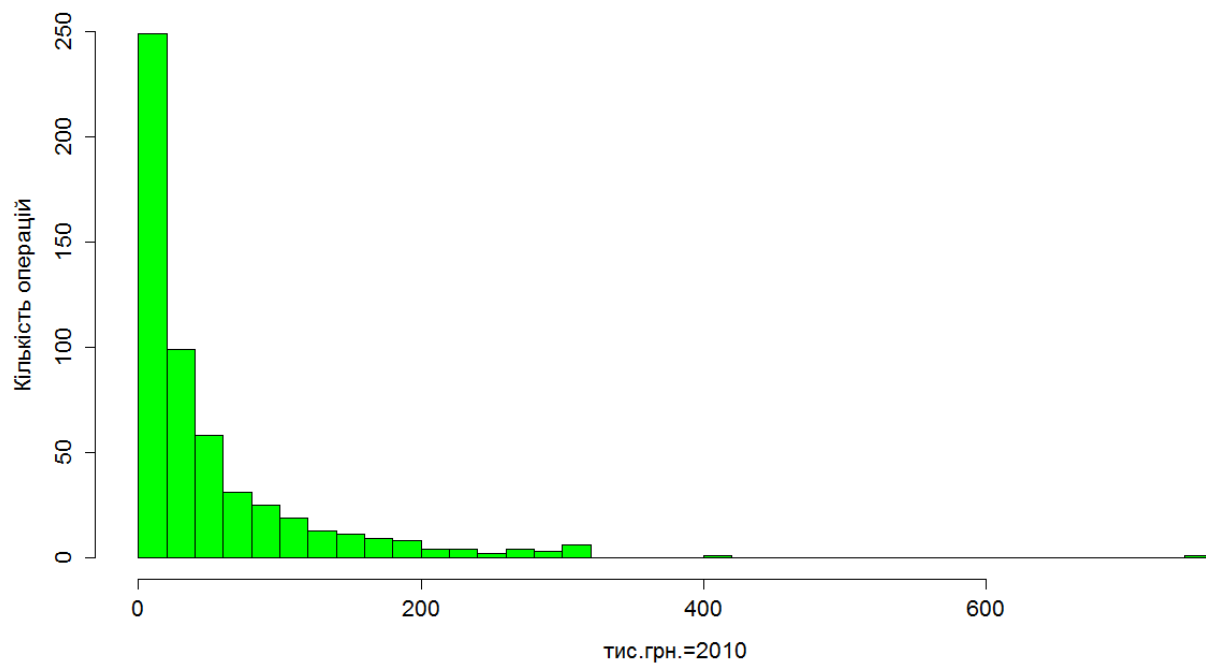


ПрАТ МНВО Біокон, 2011-2015 рр.

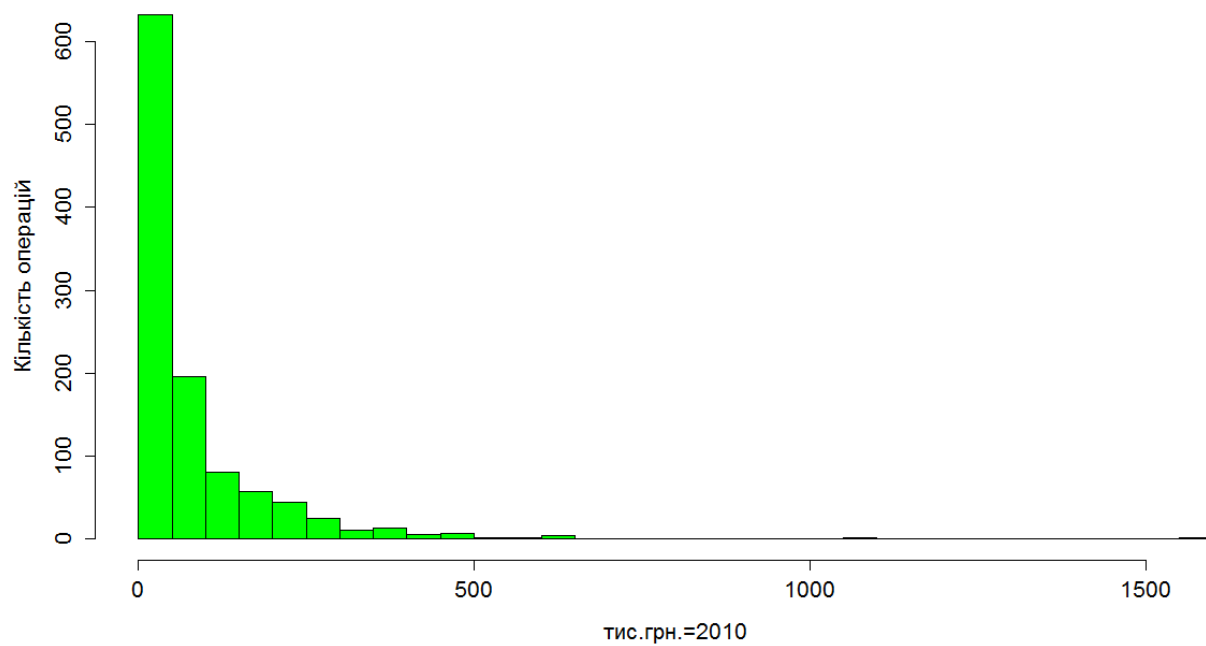


## Продовження додатку Q

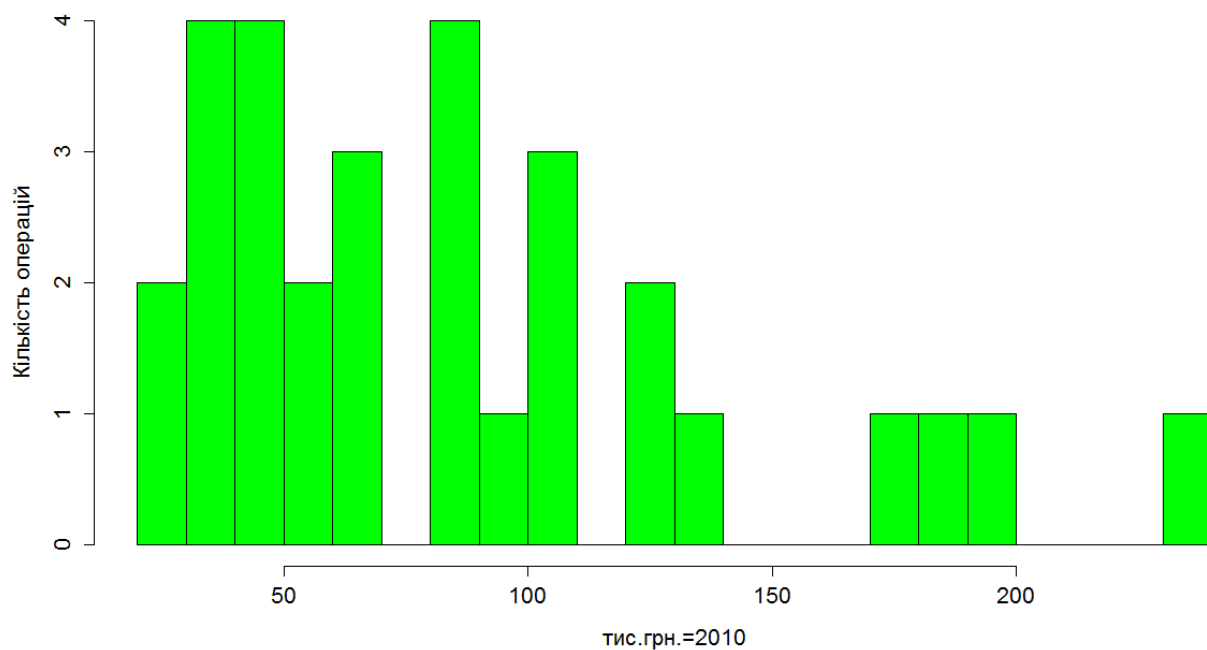
ПрАТ Золотоніська парфумерно-косметична фабрика, 2006-2010 рр.



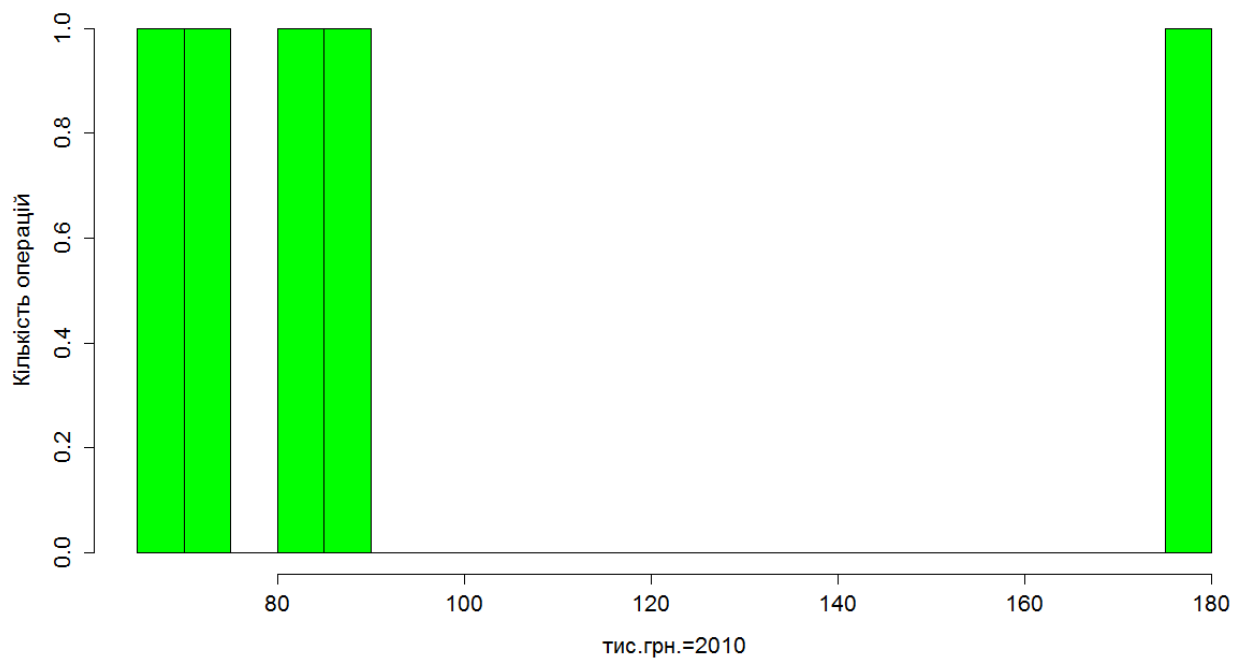
ПрАТ Золотоніська парфумерно-косметична фабрика, 2011-2015 рр.



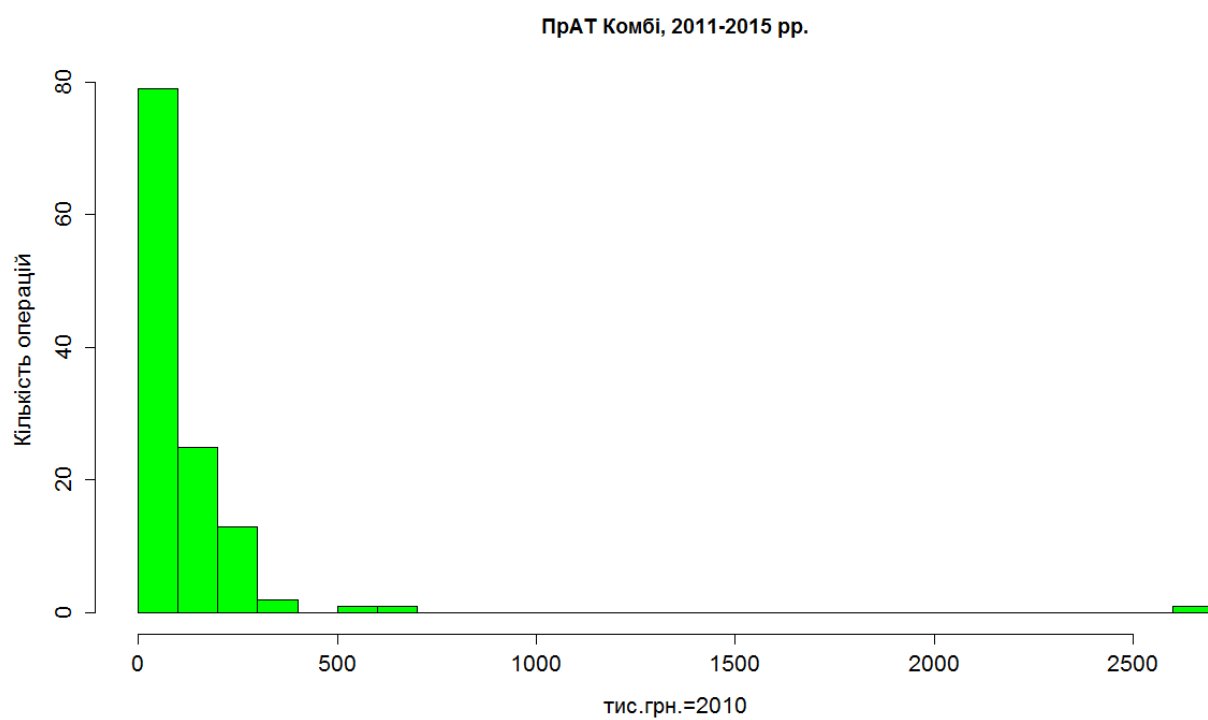
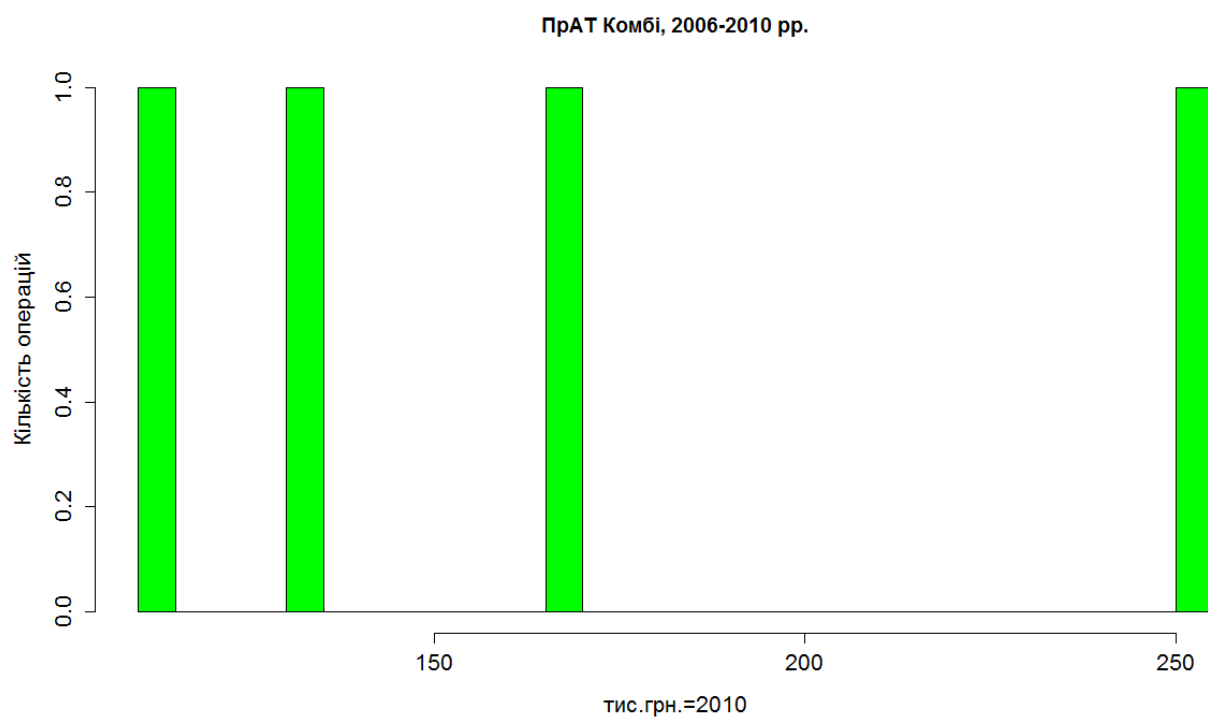
ПрАТ ЕФЕКТ, 2006-2010 рр.



ПрАТ ЕФЕКТ, 2011-2015 рр.



## Продовження додатку Q



Додаток Р

Умови INCOTERMS-2010 експортних та імпортних операцій промислових підприємств

Таблиця 1. Експортні операції

№ з/п	Назва підприємства, код країни	Код умов INCOTERMS-2010										Підсумок
		EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAP	DDP	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	<b>ПрАТ МНВО Біокон</b>		<b>182</b>					<b>113</b>				<b>295</b>
	у тому числі до											
2	BY		43									43
3	GE		19									19
4	KG		5									5
5	KZ		48									48
6	MD		67									67
7	RU							113				113
8	<b>ПрАТ ЗПКФ</b>		<b>129</b>					<b>207</b>				<b>336</b>
	у тому числі до											
9	BY		129									129
10	RU							207				207
11	<b>ПрАТ ЕФЕКТ</b>		<b>66</b>				<b>1</b>	<b>43</b>		<b>8</b>		<b>118</b>
	у тому числі до											
12	BY		13					17		2		32
13	DE		13					2				15
14	IL						1					1
15	KG		2					16				18
16	KZ							1		2		3
17	LV		13							2		15
18	MD		25					7		2		34
19	<b>ПрАТ Ф-ка Комбі</b>		<b>88</b>						<b>13</b>	<b>19</b>		<b>120</b>
	у тому числі до											
20	BY		11									11
21	GE		15									15
22	KZ		3						10			13
23	MD		59									59
24	RU									19		19
25	TM								3			3
26	<b>Підсумок</b>		<b>465</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>363</b>	<b>13</b>	<b>27</b>	<b>0</b>	<b>869</b>

## Продовження додатку Р

Таблиця 2. Імпортні операції

№ з/п	Назва підприємства, код країни	Код умов INCOTERMS-2010										Підсумок
		EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAP	DDP	
						3	4	1	2	3	4	1
		3	4	1	2							
1	<b>ПрАТ МНВО Біокон</b>		<b>125</b>		<b>95</b>				<b>11</b>			<b>231</b>
	у тому числі до											
2	CN								2			2
3	CN		3		93				3			99
4	DE								3			3
5	FR		9						1			10
6	HU		3									3
7	MX		1									1
8	NL		1									1
9	PL		106									106
10	RU		2									2
11	SE								1			1
12	TH				2							2
13	TW								1			1
14	<b>ПрАТ ЗПКФ</b>							<b>520</b>	<b>2</b>			<b>522</b>
	у тому числі до											
15	DE							516				516
16	RU							4	2			6
17	<b>ПрАТ ЕФЕКТ</b>		<b>3</b>		<b>2</b>					<b>7</b>		<b>12</b>
	у тому числі до											
18	CN				2							2
19	LV									7		7
20	RU		3									3
21	<b>ПрАТ Ф-ка Комбі</b>	<b>7</b>	<b>15</b>		<b>46</b>							<b>68</b>
	у тому числі до											
22	CN		8		46							54
23	DE	1	2									3
24	FI		2									2
25	FR	1										1
26	IT	5										5
27	SE		3									3
28	<b>Підсумок</b>	<b>7</b>	<b>143</b>	<b>0</b>	<b>143</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>520</b>	<b>13</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>833</b>

Додаток S

Структура експортно-імпоротної діяльності підприємств за регіонами і  
валютами операцій

Таблиця 1. Експортні операції, 2006-2010 рр.

№ з/п	Підприємство, регіон	EUR		UAH		USD		Підсумок	
		Кількість	Вартість	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	<b>ПрАТ МНВО Біокон</b>					<b>819</b>	<b>93591</b>	<b>819</b>	<b>93591</b>
2	Закавказзя, Центральна Азія та Молдова					79	1287	79	1287
3	Східна Європа					100	2771	100	2771
4	Північна Америка					23	625	23	625
5	Митний Союз					617	88909	617	88909
6	<b>ПрАТ ЗПКФ</b>					<b>232</b>	<b>5623</b>	<b>232</b>	<b>5623</b>
7	Митний Союз					229	1932	229	1932
8	Західна Європа					3	3691	3	3691
9	<b>ПрАТ ЕФЕКТ</b>					<b>96</b>	<b>6388</b>	<b>96</b>	<b>6388</b>
10	Закавказзя, Центральна Азія та Молдова					18	294	18	294
11	Східна Європа					33	1784	33	1784
12	Північна Америка					9	1121	9	1121
13	Близький Схід					2	71	2	71
14	Митний Союз					18	2363	18	2363
15	Західна Європа					16	756	16	756
16	<b>ПрАТ Ф-ка Комбі</b>					<b>1044</b>	<b>33940</b>	<b>1044</b>	<b>33940</b>
17	Закавказзя, Центральна Азія та Молдова					739	13307	739	13307
18	Митний Союз					305	20633	305	20633
19	<b>Підсумок</b>					<b>2191</b>	<b>139542</b>	<b>2191</b>	<b>139542</b>

Вартісні обсяги наведені у тис. грн.=2010 за реальною внутрішньою вартістю валют на рік угоди

Джерело: БД ЕЮП



## Продовження додатку S

Таблиця 2. Експортні операції, 2011-2015 рр.

№ з/п	Підприємство, регіон	EUR		UAH		USD		Підсумок	
		К-сть (Кількість)	Вартість (Варт.)	К-сть	Варт.	К-сть	Варт.	К-сть	Варт.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	<b>ПрАТ МНВО Біокон</b>	<b>354</b>	<b>65717</b>	<b>26</b>	<b>894</b>	<b>794</b>	<b>51972</b>	<b>1174</b>	<b>118583</b>
2	Закавказзя, Центральна Азія та Молдова	13	283	9	100	160	2024	182	2408
3	Східна Європа	3	134			23	545	26	679
4	Північна Америка					2	45	2	45
5	Близький Схід					3	229	3	229
6	Митний Союз	338	65300	17	793	606	49128	961	115222
7	<b>ПрАТ ЗПКФ</b>	<b>220</b>	<b>3444</b>	<b>44</b>	<b>689</b>	<b>187</b>	<b>2851</b>	<b>451</b>	<b>6985</b>
8	Східна Європа	1	6					1	6
9	Близький Схід					14	67	14	67
10	Митний Союз	219	3438	44	689	173	2785	436	6912
11	<b>ПрАТ ЕФЕКТ</b>	<b>25</b>	<b>1150</b>			<b>172</b>	<b>4261</b>	<b>197</b>	<b>5411</b>
12	Закавказзя, Центральна Азія та Молдова					95	1628	95	1628
13	Східна Європа	5	258			23	1460	28	1718
14	Близький Схід					2	187	2	187
15	Митний Союз					49	849	49	849
16	Західна Європа	20	893			3	137	23	1029
17	<b>ПрАТ Ф-ка Комбі</b>					<b>418</b>	<b>19301</b>	<b>418</b>	<b>19301</b>
18	Закавказзя, Центральна Азія та Молдова					221	6439	221	6439
19	Східна Європа					20	331	20	331
20	Близький Схід					1	551	1	551
21	Митний Союз					176	11980	176	11980
22	<b>Підсумок</b>	<b>599</b>	<b>70312</b>	<b>70</b>	<b>1583</b>	<b>1571</b>	<b>78385</b>	<b>2240</b>	<b>150280</b>

Вартісні обсяги наведені у тис. грн.=2010 за реальною внутрішньою вартістю валют на рік угоди

Джерело: БД ЕЮП

## Продовження додатку S

Таблиця 3. Імпортні операції, 2006-2010 рр.

№ з/п	Підприємство, регіон	EUR		UAH		USD		Підсумок	
		Кількість	Вартість	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	<b>ПрАТ МНВО Біокон</b>					<b>511</b>	<b>69762</b>	<b>511</b>	<b>69762</b>
2	Східна Азія					161	24500	161	24500
3	Східна Європа					279	36099	279	36099
4	Митний Союз					5	730	5	730
5	Західна Європа					66	8433	66	8433
6	<b>ПрАТ ЗПКФ</b>					<b>596</b>	<b>31417</b>	<b>596</b>	<b>31417</b>
7	Закавказзя, Центральна Азія та Молдова					2	417	2	417
8	Східна Європа					12	322	12	322
9	Митний Союз					6	573	6	573
10	Західна Європа					576	30104	576	30104
11	<b>ПрАТ ЕФЕКТ</b>					<b>59</b>	<b>7889</b>	<b>59</b>	<b>7889</b>
12	Східна Азія					1	37	1	37
13	Східна Європа					15	4050	15	4050
14	Митний Союз					10	692	10	692
15	Західна Європа					33	3110	33	3110
16	<b>ПрАТ Ф-ка Комбі</b>					<b>17</b>	<b>2220</b>	<b>17</b>	<b>2220</b>
17	Східна Азія					9	1486	9	1486
18	Східна Європа					2	239	2	239
19	Північна Америка					2	298	2	298
20	Митний Союз					1	111	1	111
21	Західна Європа					3	86	3	86
22	<b>Підсумок</b>					<b>1183</b>	<b>111288</b>	<b>1183</b>	<b>111288</b>

Вартісні обсяги наведені у тис. грн.=2010 за реальною внутрішньою вартістю валют на рік угоди

Джерело: БД ЕІОП

## Продовження додатку S

Таблиця 4. Імпортні операції, 2011-2015 рр.

№ з/п	Підприємство, регіон	EUR		UAH		USD		Підсумок	
		Кількість	Вартість	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	<b>ПрАТ МНВО Біокон</b>	<b>374</b>	<b>47858</b>			<b>363</b>	<b>65790</b>	<b>737</b>	<b>113648</b>
2	Східна Азія	7	2142			342	60915	349	63057
3	Східна Європа	301	29771			13	1611	314	31382
4	Північна Америка	2	206					2	206
5	Митний Союз	24	5513			3	721	27	6234
6	Південна Америка	2	157					2	157
7	Західна Європа	38	10068			5	2543	43	12612
8	<b>ПрАТ ЗПКФ</b>	<b>920</b>	<b>70275</b>			<b>159</b>	<b>12319</b>	<b>1079</b>	<b>82595</b>
9	Митний Союз	3	2688			6	391	9	3079
10	Західна Європа	917	67587			153	11928	1070	79516
11	<b>ПрАТ ЕФЕКТ</b>					<b>5</b>	<b>483</b>	<b>5</b>	<b>483</b>
12	Східна Європа					5	483	5	483
13	<b>ПрАТ Ф-ка Комбі</b>	<b>26</b>	<b>2218</b>	<b>1</b>	<b>88</b>	<b>95</b>	<b>11814</b>	<b>122</b>	<b>14120</b>
14	Східна Азія					92	10838	92	10838
15	Близький Схід					2	656	2	656
16	Митний Союз			1	88	1	320	2	409
17	Західна Європа	26	2218					26	2218
18	<b>Підсумок</b>	<b>1320</b>	<b>120351</b>	<b>1</b>	<b>88</b>	<b>622</b>	<b>90406</b>	<b>1943</b>	<b>210846</b>

Вартісні обсяги наведені у тис. грн.=2010 за реальною внутрішньою вартістю валют на рік угоди

Джерело: БД ЕІОП

Додаток Т

Структура експортно-імпортової діяльності підприємств за регіонами,  
валютами і вартістю кг поставленої продукції

Таблиця 1. Експортні операції, 2006-2010 рр.

№ з/п	Підприємство, регіон	EUR		UAH		USD		Підсумок	
		Кількість	Вартість	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	<b>ПрАТ МНВО Біокон</b>					<b>819</b>	<b>130</b>	<b>819</b>	<b>130</b>
2	Закавказзя, Центральна Азія та Молдова					79	70	79	70
3	Східна Європа					100	88	100	88
4	Північна Америка					23	2300	23	2300
5	Митний Союз					617	64	617	64
6	<b>ПрАТ ЗПКФ</b>					<b>232</b>	<b>100</b>	<b>232</b>	<b>100</b>
7	Митний Союз					229	94	229	94
8	Західна Європа					3	522	3	522
9	<b>ПрАТ ЕФЕКТ</b>					<b>96</b>	<b>19</b>	<b>96</b>	<b>19</b>
10	Закавказзя, Центральна Азія та Молдова					18	11	18	11
11	Східна Європа					33	16	33	16
12	Північна Америка					9	24	9	24
13	Близький Схід					2	23	2	23
14	Митний Союз					18	27	18	27
15	Західна Європа					16	20	16	20
16	<b>ПрАТ Ф-ка Комбі</b>					<b>1044</b>	<b>21</b>	<b>1044</b>	<b>21</b>
17	Закавказзя, Центральна Азія та Молдова					739	22	739	22
18	Митний Союз					305	20	305	20
19	<b>Підсумок</b>					<b>2191</b>	<b>70</b>	<b>2191</b>	<b>70</b>

Вартість кг поставленої продукції наведена у грн.=2010 за реальною внутрішньою вартістю валют на рік угоди

Джерело: БД ЕІОП

## Продовження додатку Т

Таблиця 2. Експортні операції, 2011-2015 рр.

№ з/п	Підприємство, регіон	EUR		UAH		USD		Підсумок	
		Кількість	Вартість	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	<b>ПрАТ МНВО Біокон</b>	<b>354</b>	<b>70</b>	<b>26</b>	<b>57</b>	<b>794</b>	<b>48</b>	<b>1174</b>	<b>54</b>
2	Закавказзя, Центральна Азія та Молдова	13	52	9	66	160	48	182	50
3	Східна Європа	3	76			23	60	26	62
4	Північна Америка					2	72	2	72
5	Близький Схід					3	111	3	111
6	Митний Союз	338	70	17	52	606	47	961	55
7	<b>ПрАТ ЗПКФ</b>	<b>220</b>	<b>110</b>	<b>44</b>	<b>105</b>	<b>187</b>	<b>141</b>	<b>451</b>	<b>122</b>
8	Східна Європа	1	242					1	242
9	Близький Схід					14	67	14	67
10	Митний Союз	219	110	44	105	173	147	436	124
11	<b>ПрАТ ЕФЕКТ</b>	<b>25</b>	<b>19</b>			<b>172</b>	<b>13</b>	<b>197</b>	<b>13</b>
12	Закавказзя, Центральна Азія та Молдова					95	12	95	12
13	Східна Європа	5	15			23	11	28	12
14	Близький Схід					2	12	2	12
15	Митний Союз					49	13	49	13
16	Західна Європа	20	20			3	22	23	20
17	<b>ПрАТ Ф-ка Комбі</b>					<b>418</b>	<b>34</b>	<b>418</b>	<b>34</b>
18	Закавказзя, Центральна Азія та Молдова					221	30	221	30
19	Східна Європа					20	26	20	26
20	Близький Схід					1	34	1	34
21	Митний Союз					176	41	176	41
22	<b>Підсумок</b>	<b>599</b>	<b>82</b>	<b>70</b>	<b>87</b>	<b>1571</b>	<b>51</b>	<b>2240</b>	<b>61</b>

Вартість кг поставленої продукції наведена у грн.=2010 за реальною внутрішньою вартістю валют на рік угоди

Джерело: БД ЕІОП

## Продовження додатку Т

Таблиця 3. Імпортні операції, 2006-2010 рр.

№ з/п	Підприємство, регіон	EUR		UAH		USD		Підсумок	
		Кількість	Вартість	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	<b>ПрАТ МНВО Біокон</b>					<b>511</b>	<b>104</b>	<b>511</b>	<b>104</b>
2	Східна Азія					161	70	161	70
3	Східна Європа					279	96	279	96
4	Митний Союз					5	65	5	65
5	Західна Європа					66	218	66	218
6	<b>ПрАТ ЗПКФ</b>					<b>596</b>	<b>262</b>	<b>596</b>	<b>262</b>
7	Закавказзя, Центральна Азія та Молдова					2	1163	2	1163
8	Східна Європа					12	1694	12	1694
9	Митний Союз					6	412	6	412
10	Західна Європа					576	227	576	227
11	<b>ПрАТ ЕФЕКТ</b>					<b>59</b>	<b>41</b>	<b>59</b>	<b>41</b>
12	Східна Азія					1	54	1	54
13	Східна Європа					15	51	15	51
14	Митний Союз					10	78	10	78
15	Західна Європа					33	24	33	24
16	<b>ПрАТ Ф-ка Комбі</b>					<b>17</b>	<b>197</b>	<b>17</b>	<b>197</b>
17	Східна Азія					9	48	9	48
18	Східна Європа					2	60	2	60
19	Північна Америка					2	1141	2	1141
20	Митний Союз					1	171	1	171
21	Західна Європа					3	112	3	112
22	<b>Підсумок</b>					<b>1183</b>	<b>181</b>	<b>1183</b>	<b>181</b>

Вартість кг поставленої продукції наведена у грн.=2010 за реальною внутрішньою вартістю валют на рік угоди

Джерело: БД ЕІОП

## Продовження додатку Т

Таблиця 4. Імпортні операції, 2011-2015 рр.

№ з/п	Підприємство, регіон	EUR		UAH		USD		Підсумок	
		Кількість	Вартість	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість	Кількість	Вартість
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	<b>ПрАТ МНВО Біокон</b>	<b>374</b>	<b>72</b>			<b>363</b>	<b>117</b>	<b>737</b>	<b>94</b>
2	Східна Азія	7	154			342	117	349	118
3	Східна Європа	301	53			13	91	314	55
4	Північна Америка	2	74					2	74
5	Митний Союз	24	29			3	28	27	29
6	Південна Америка	2	79					2	79
7	Західна Європа	38	226			5	205	43	223
8	<b>ПрАТ ЗПКФ</b>	<b>920</b>	<b>271</b>			<b>159</b>	<b>207</b>	<b>1079</b>	<b>261</b>
9	Митний Союз	3	334			6	1020	9	791
10	Західна Європа	917	271			153	175	1070	257
11	<b>ПрАТ ЕФЕКТ</b>					<b>5</b>	<b>119</b>	<b>5</b>	<b>119</b>
12	Східна Європа					5	119	5	119
13	<b>ПрАТ Ф-ка Комбі</b>	<b>26</b>	<b>173</b>	<b>1</b>	<b>163</b>	<b>95</b>	<b>72</b>	<b>122</b>	<b>94</b>
14	Східна Азія					92	73	92	73
15	Близький Схід					2	35	2	35
16	Митний Союз			1	163	1	18	2	91
17	Західна Європа	26	173					26	173
18	<b>Підсумок</b>	<b>1320</b>	<b>212</b>	<b>1</b>	<b>163</b>	<b>622</b>	<b>133</b>	<b>1943</b>	<b>187</b>

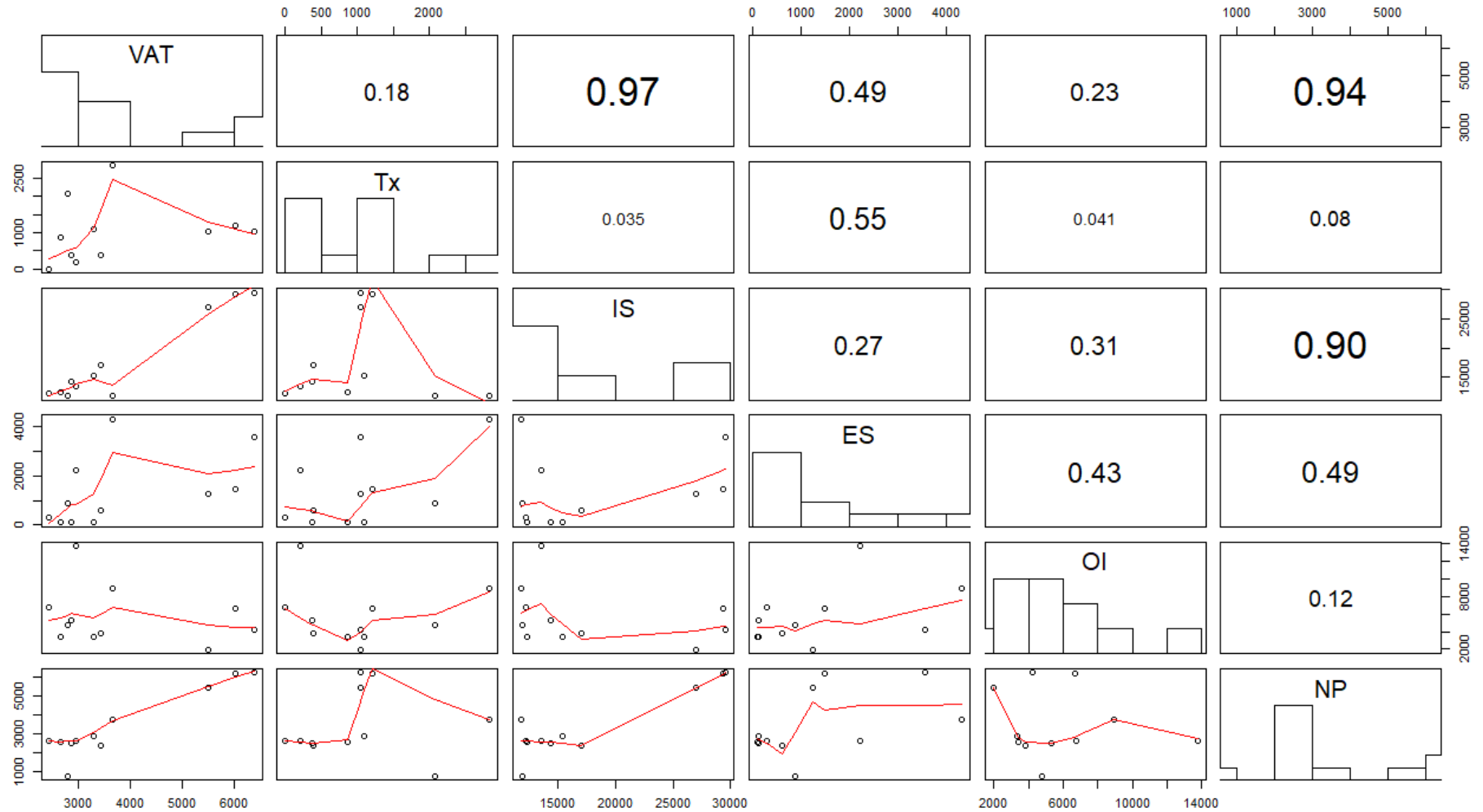
Вартість кг поставленої продукції наведена у грн.=2010 за реальною внутрішньою вартістю валют на рік угоди

Джерело: БД ЕІОП

Додаток U

Коефіцієнти лінійної кореляції рядів даних структури прибутку промислових підприємств

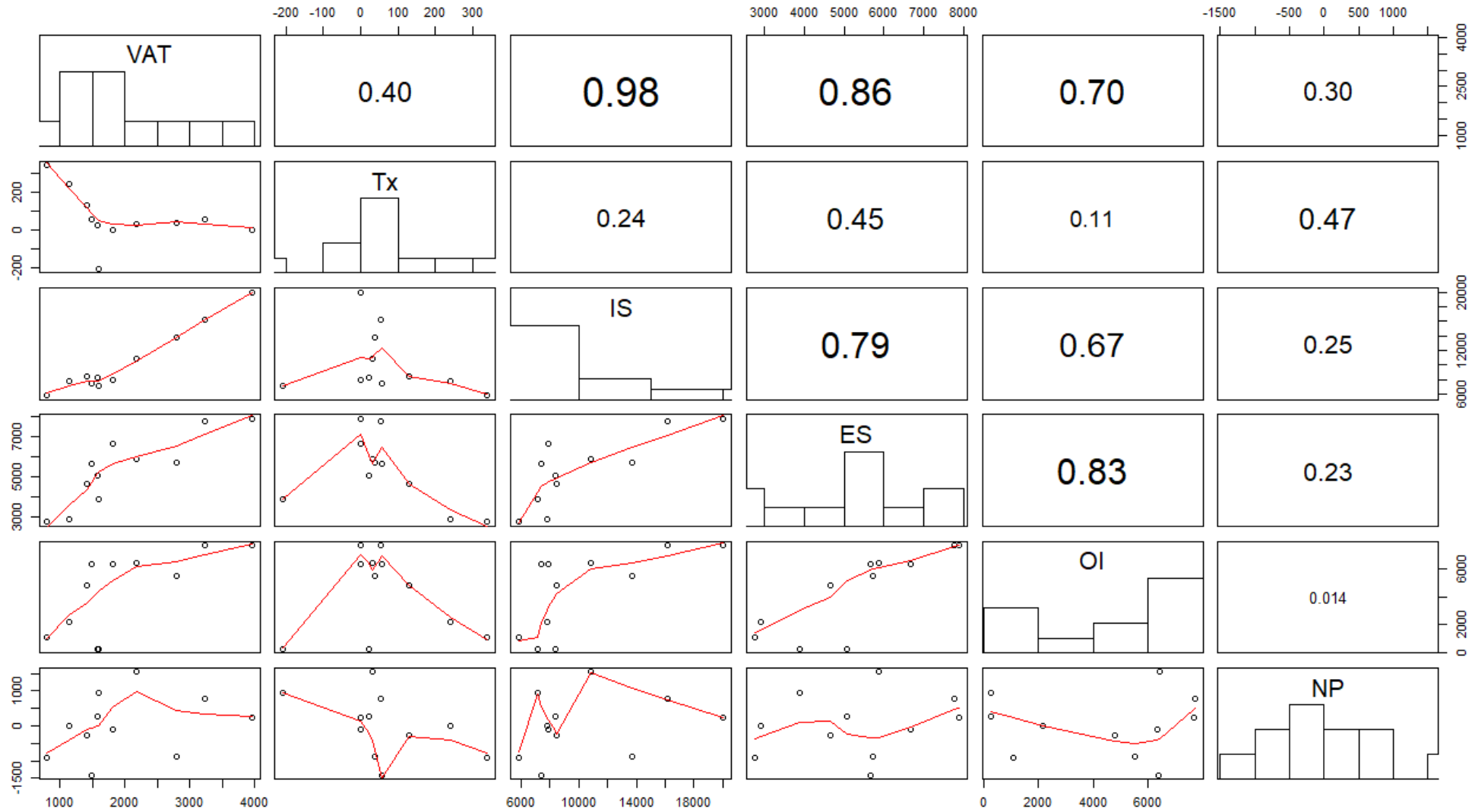
ПрАТ ЗПКФ





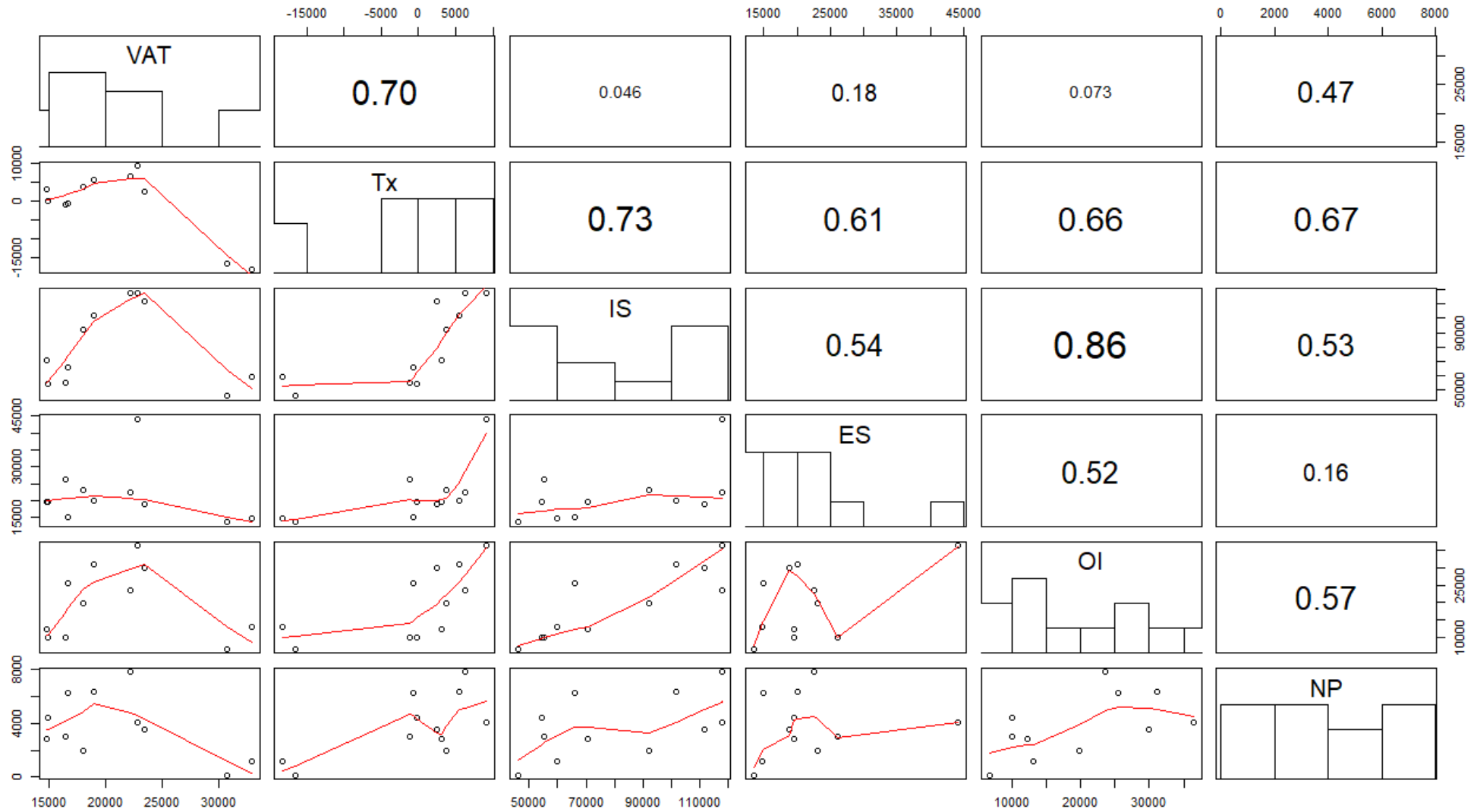
ПрАТ Ф-ка Комбі

Продовження додатку U



ПрАТ МНВО Біокон

Продовження додатку U





## Продовження додатку У

Умовні позначення:

VAT – ПДВ,

Tx – інші податки та збори які вираховуються із виручки,

IS – чиста вартість продажів на внутрішньому ринку,

ES – чиста вартість експорту,

OI – інші операційні доходи;

NP – чистий прибуток.

Дані скориговані на показник інфляції та приведені до єдиної бази гривні із купівельною спроможністю 2010 р.

Джерело: розраховано автором за даними - Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України, Державна митна служба України.

## Додаток V

## Модель визначення значень витрат, пов'язаних із здійсненням експортної діяльності підприємств

Моделі лінійної регресії

$$NP = \beta_1 IS + \beta_2 Exp + \beta_3 OI$$

Позначення:

NP – чистий прибуток

IS – продажі на внутрішньому ринку

Exp – експорт підприємства

OI – інші операційні доходи підприємства

### ПрАТ ЗПКФ

Нормований R <sup>2</sup>	0,84		
df	11		
F	91,09		
р-значущість	5,67·10 <sup>-6</sup>		
Змінні	Коефіцієнти	t-статистика	р-значущість
IS	0,18	9,04	1,79·10 <sup>-5</sup>
Exp	0,28	1,43	0,19
OI	-0,03	-0,43	0,68

### ПрАТ Ф-ка Комбі

Нормований R <sup>2</sup>	0,31		
df	11		
F	0,15		
р-значущість	0,92		
Змінні	Коефіцієнт	t-статистика	р-значущість
IS	0,05	0,41	0,69
Exp	-0,004	-0,02	0,99
OI	-0,08	-0,51	0,63

### ПрАТ МНВО Біокон

Нормований R <sup>2</sup>	0,68		
df	11		
F	14,14		
р-значущість	0,002		
Змінні	Коефіцієнт	t-статистика	р-значущість
IS	0,04	1,18	0,27
Exp	-0,045	-0,55	0,60
OI	0,05	0,42	0,69

## Продовження додатку V

## ПРАТ ЕФЕКТ

Нормований R2	0,25		
df	11		
F	2,62		
p-значущість	0,13		
Змінні	Коефіцієнт	t-статистика	p-значущість
IS	0,01	1,05	0,33
Exp	0,066	1,15	0,28
OI	-0,04	-0,96	0,37

Моделі побудовані за системами рівнянь

Позначення:

RD – дані підприємства

M1 – модель 1

M2 – модель 2

$\sigma$  – середнє квадратичне відхилення

$\bar{X}$  – середнє значення

$\Sigma$  - сума членів ряду даних

$R^2$  – коефіцієнт детермінації

F (p) – значення F-критерія і відповідний йому p-рівень значущості однобічного дисперсійного аналізу відповідних рядів «модель – реальні дані»

n – відповідний рік

**Модель 1**

$$\begin{cases} IS_n \cdot k_{E(IS)} + Exp_n \cdot k_{E(Exp)} + OI_n \cdot k_{E(OI)} = NP_n \\ IS_{n+1} \cdot k_{E(IS)} + Exp_{n+1} \cdot k_{E(Exp)} + OI_{n+1} \cdot k_{E(OI)} = NP_{n+1} \\ IS_{n+2} \cdot k_{E(IS)} + Exp_{n+2} \cdot k_{E(Exp)} + OI_{n+2} \cdot k_{E(OI)} = NP_{n+2} \end{cases}$$

**Модель 2**

$$\begin{cases} (IS_n \cdot k_{E(IS)})^2 + (Exp_n \cdot k_{E(Exp)})^2 + (OI_n \cdot k_{E(OI)})^2 = NP_n \\ (IS_{n+1} \cdot k_{E(IS)})^2 + (Exp_{n+1} \cdot k_{E(Exp)})^2 + (OI_{n+1} \cdot k_{E(OI)})^2 = NP_{n+1} \\ (IS_{n+2} \cdot k_{E(IS)})^2 + (Exp_{n+2} \cdot k_{E(Exp)})^2 + (OI_{n+2} \cdot k_{E(OI)})^2 = NP_{n+2} \end{cases}$$

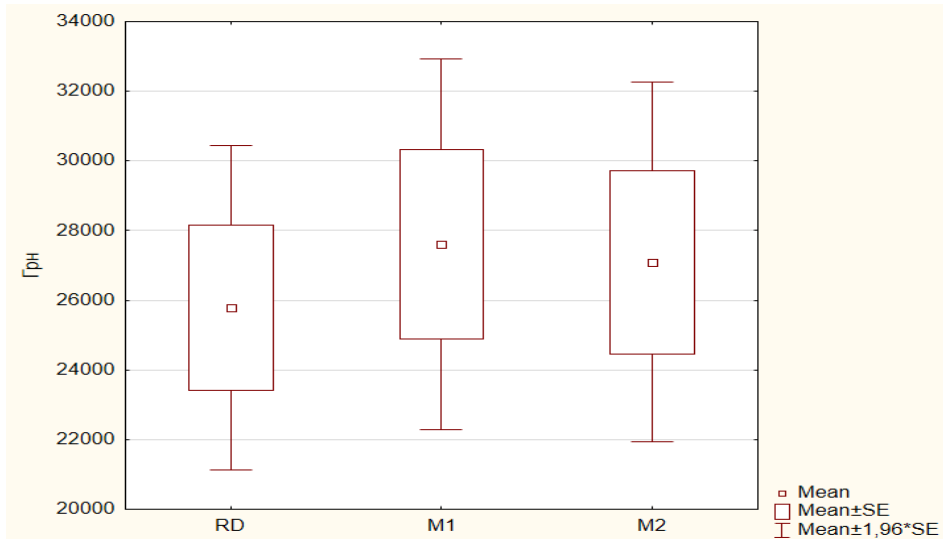
## Продовження додатку V

## ПрАТ ЗПКФ

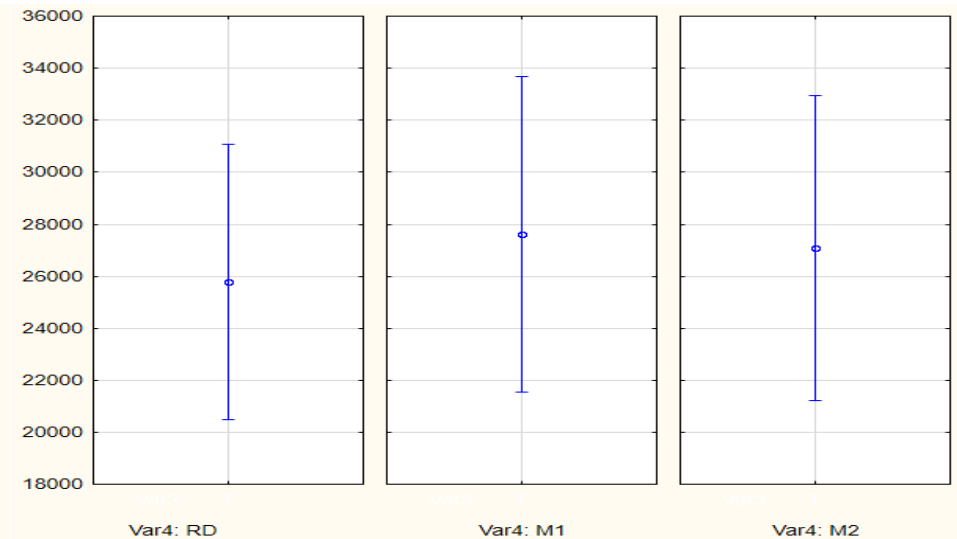
	Дані підприємства			Модель 1			Модель 2		
	E	NP	IN	E	NP	IN	E	NP	IN
$\sigma$	6100	1660	7501	6585	2326	8596	6529	1972	8330
$\bar{X}$	22329	3462	25791	23242	4374	27616	22983	4115	27097
$\Sigma$	245624	38082	283706	255661	48119	303780	252808	45263	298071
$R^2$	-	-	-	0,75	0,32	0,61	0,96	0,56	0,90
F (p)	-	-	-	0,103 (0,75)	1,019 (0,32)	0,256 (0,62)	0,053 (0,82)	0,641 (0,43)	0,136 (0,72)

## Операційний оборот

## Розподіли рядів даних



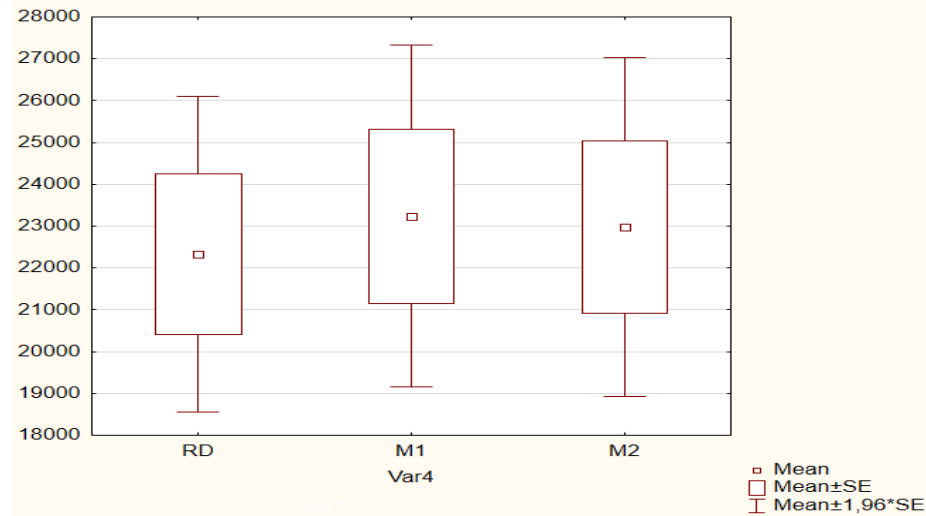
## Середнє значення та довірчі інтервали для рядів даних



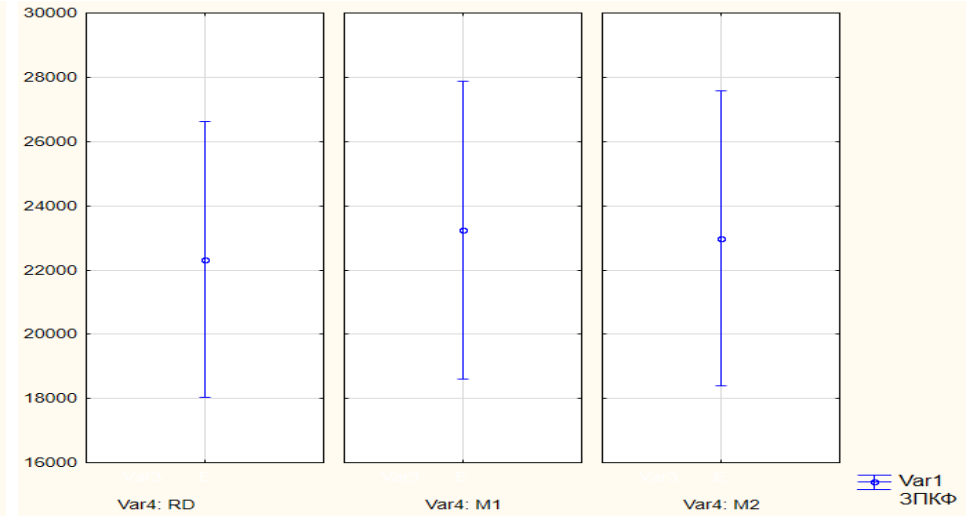
Продовження додатку V

Витрати

Розподіли рядів даних

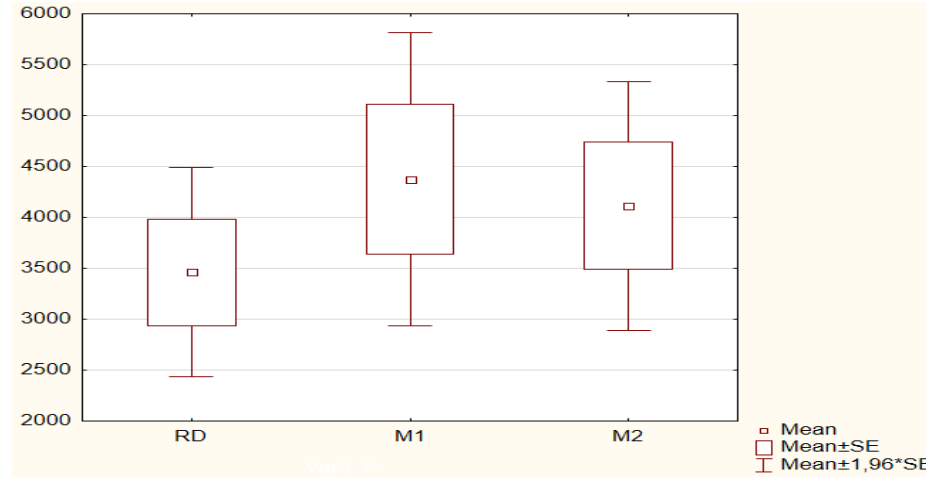


Середнє значення та довірчі інтервали для рядів даних

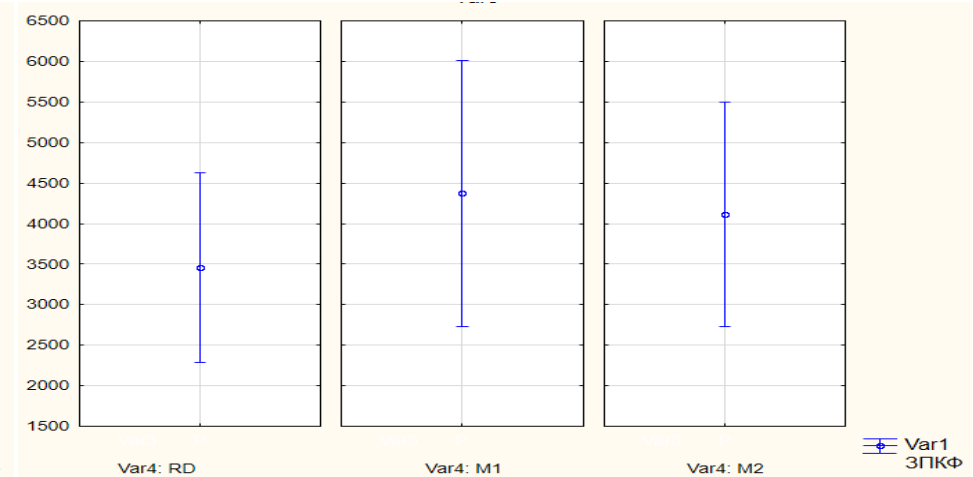


Чистий прибуток

Розподіли рядів даних



Середнє значення та довірчі інтервали для рядів даних





## Продовження додатку V

## Оціночні значення внесків факторів доходу до витрат та чистого прибутку підприємства за Моделлю 1

Рік	Витрати			Чистий прибуток		
	Внутрішні продажі	Експорт	Інші операційні доходи	Внутрішні продажі	Експорт	Інші операційні доходи
2005	-11 286	-470	-2 421	1 935	-372	1 001
2006	-14 044	-537	-2 462	2 428	-411	900
2007	-11 874	-942	-3 869	389	-646	2 912
2008	-14 340	-1 482	-3 024	-357	-590	1 727
2009	-14 838	-2 723	-6 555	-184	1 588	2 376
2010	-12 463	-1 749	-12 888	1 308	467	881
2011	-14 431	56	-3 261	280	179	2 074
2012	-18 214	1 143	-2 361	-788	1 752	1 446
2013	-31 260	3 064	-4 375	-729	4 550	2 322
2014	-25 509	1 669	-1 977	2 544	2 919	-28
2015	-24 899	-3 278	-4 024	5 721	290	200

## Продовження додатку V

## Оціночні значення внесків факторів доходу до витрат та чистого прибутку підприємства за Моделлю 2

Рік	Витрати			Чистий прибуток		
	Внутрішні продажі	Експорт	Інші операційні доходи	Внутрішні продажі	Експорт	Інші операційні доходи
2005	-11787	-679	-1711	1433	-581	1711
2006	-13865	-161	-3016	2607	-36	346
2007	-12857	-301	-3527	-595	-5	3255
2008	-13493	-780	-4574	491	112	177
2009	-12161	-3078	-8877	2493	1232	54
2010	-12327	-6996	-7779	1444	-4780	5990
2011	-12978	-140	-4518	1734	-18	817
2012	-14626	-1045	-3762	2801	-436	45
2013	-24032	-1520	-7019	6498	-34	-322
2014	-22566	-1274	-1976	5486	-24	-27
2015	-24083	-3764	-4352	6536	-197	-128

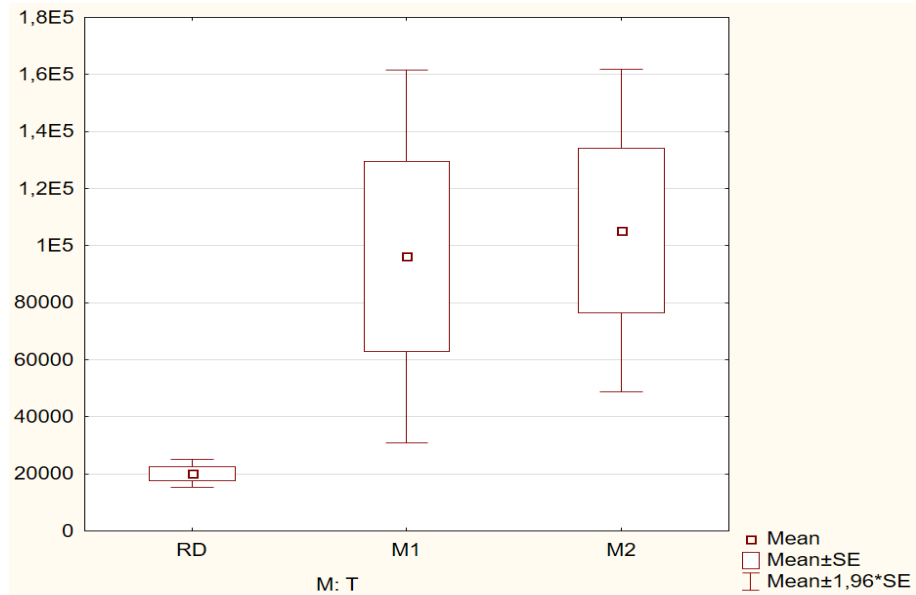
## Продовження додатку V

## ПрАТ Ф-ка Комбі

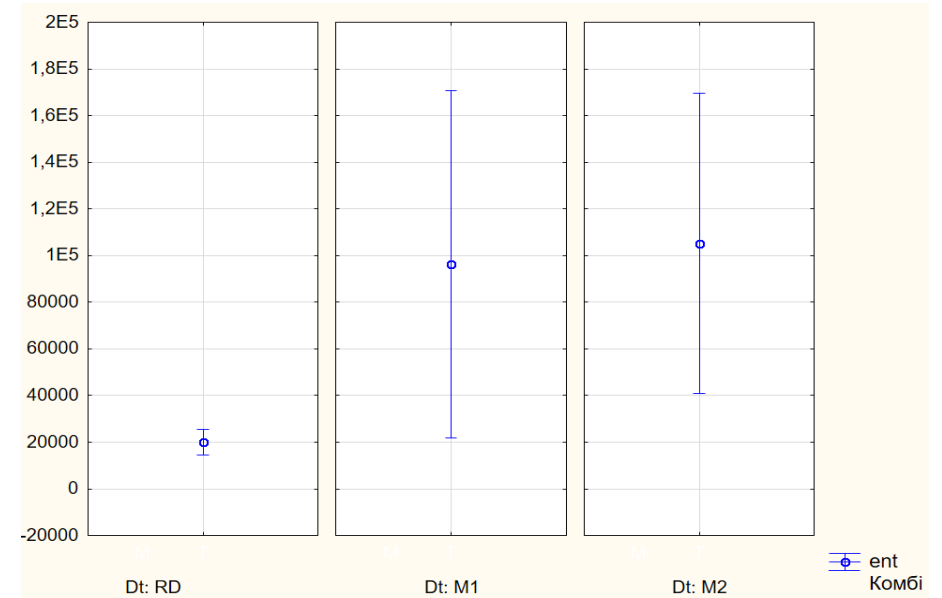
	Дані підприємства			Модель 1			Модель 2		
	Е	NP	IN	Е	NP	IN	Е	NP	IN
$\sigma$	7827	838	7942	55650	49966	105480	46081	45471	91221
$\bar{X}$	20087	12	20099	58198	38123	96320	62641	42566	105207
$\Sigma$	220961	133	221093	640177	419349	1059525	689048	468226	1157274
$R^2$	-	-	-	0,59	0,006	0,53	0,025	0,002	0,005
F (p)	-	-	-	4,60 (0,044)	5,81 (0,025)	5,19 (0,03)	8,29 (0,009)	8,75 (0,008)	8,63 (0,008)

## Операційний оборот

## Розподіли рядів даних



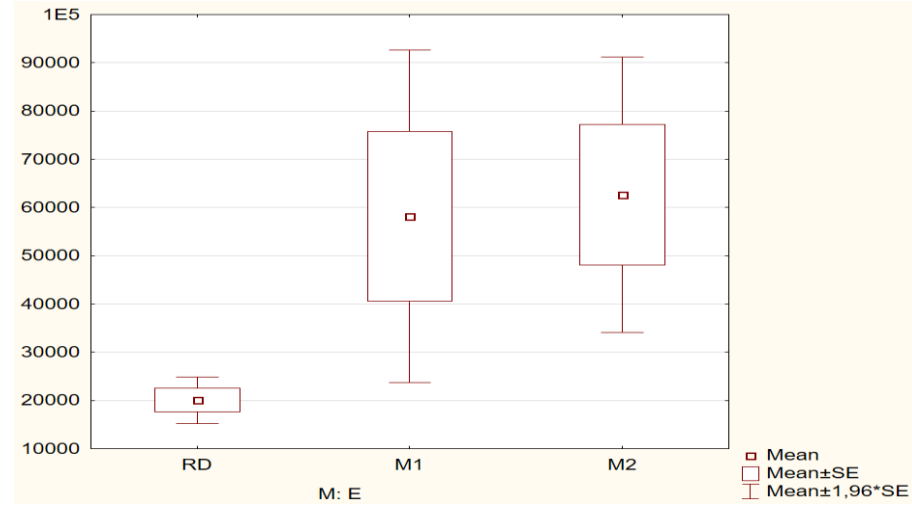
## Середнє значення та довірчі інтервали для рядів даних



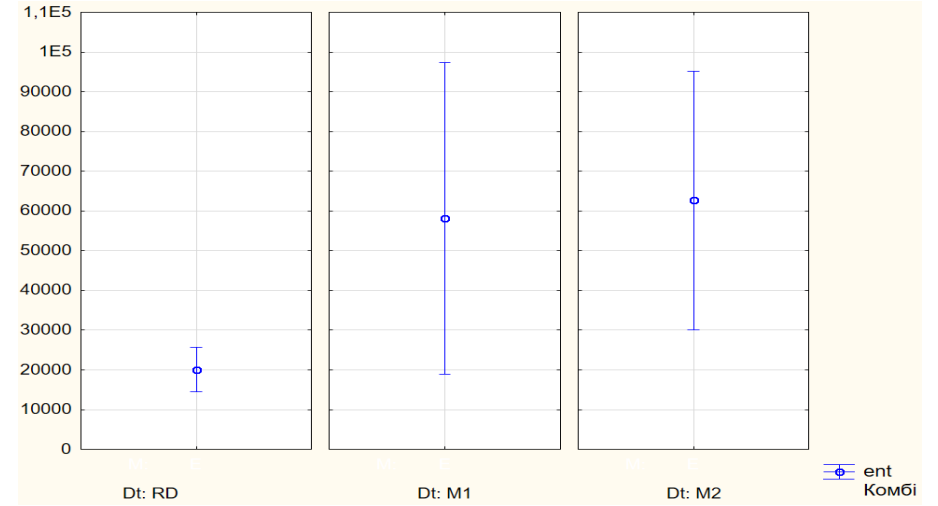
Продовження додатку V

Витрати

Розподіли рядів даних

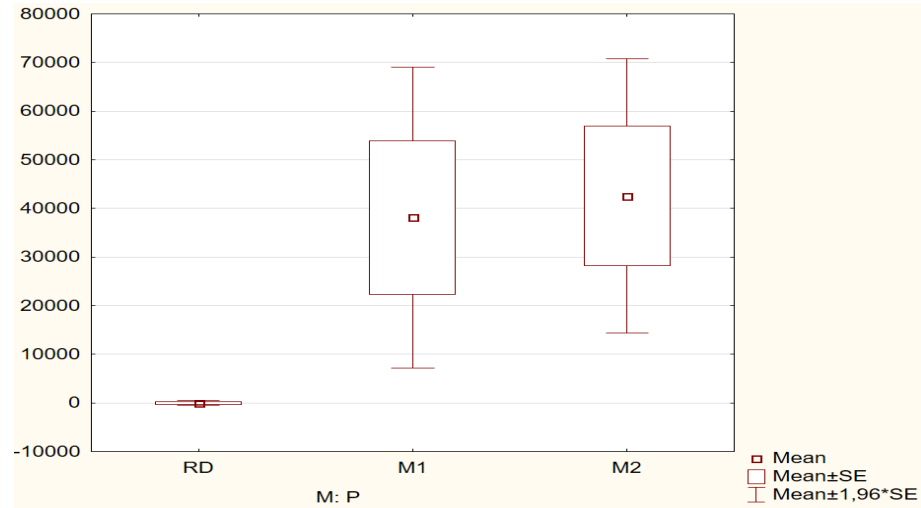


Середнє значення та довірчі інтервали для рядів даних

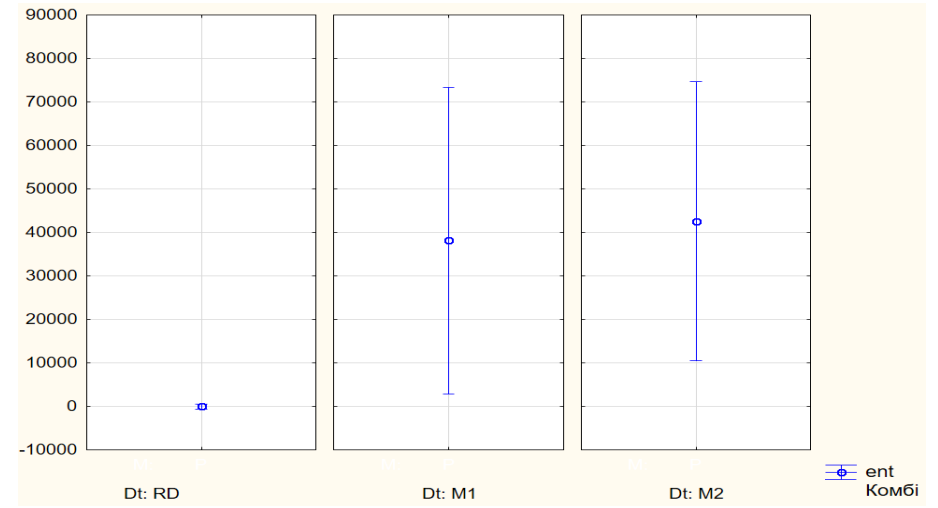


Чистий прибуток

Розподіли рядів даних



Середнє значення та довірчі інтервали для рядів даних



## Продовження додатку V

## Оціночні значення внесків факторів доходу до витрат та чистого прибутку підприємства за Моделлю 1

Рік	Витрати			Чистий прибуток		
	Внутрішні продажі	Експорт	Інші операційні доходи	Внутрішні продажі	Експорт	Інші операційні доходи
2005	-14511	-103193	82334	5523	-95303	90007
2006	-20551	-47027	36667	-4364	-39241	44369
2007	-16854	-29411	20403	-3114	-23681	25905
2008	-11356	-4884	-5369	-484	987	1037
2009	-5818	-7306	-7865	2095	-643	-1539
2010	-4263	-2762	-13813	3134	2895	-7446
2011	-4183	-6163	-7874	4298	-1513	-3068
2012	-997	-11968	-447	7337	-6881	-200
2013	7438	-16852	-919	14563	-12950	-656
2014	11899	-14917	-9816	19674	-12011	-7674
2015	16477	-20358	-6701	22306	-17603	-5625

## Продовження додатку V

## Оціночні значення внесків факторів доходу до витрат та чистого прибутку підприємства за Моделлю 2

Рік	Витрати			Чистий прибуток		
	Внутрішні продажі	Експорт	Інші операційні доходи	Внутрішні продажі	Експорт	Інші операційні доходи
2005	-15761	-69111	49503	4273	-61222	57175
2006	-18229	-34974	22294	-2042	-27189	29996
2007	-15148	-17525	6810	-1408	-11794	12312
2008	-10400	-6121	-5088	472	-250	1318
2009	-7020	-6794	-7175	893	-131	-849
2010	-6210	-4164	-10464	1187	1493	-4097
2011	-6041	-5671	-6509	2440	-1020	-1703
2012	-4142	-9006	-264	4192	-3919	-17
2013	-35355	25005	16	-28230	28908	280
2014	-60668	22028	25808	-52893	24934	27949
2015	-68137	43685	13871	-62308	46440	14946

## Продовження додатку V

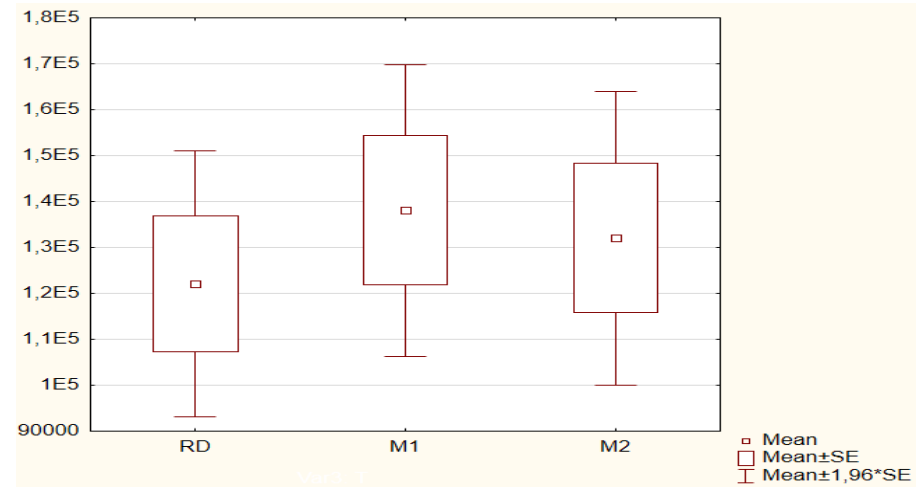
ПрАТ МНВО Біокон

Характеристики моделі

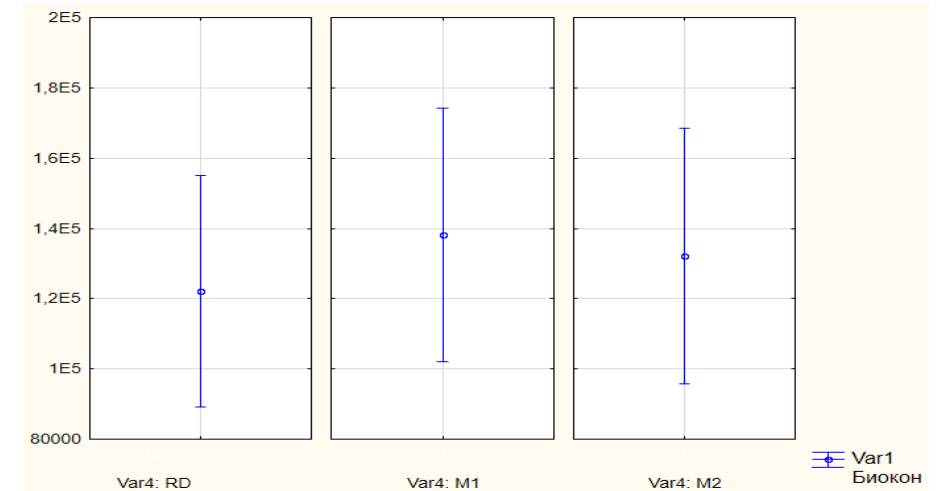
	Дані підприємства			Модель 1			Модель 2		
	E	NP	IN	E	NP	IN	E	NP	IN
$\sigma$	45406	2207	46617	47010	9181	51269	47367	8058	51548
$\bar{X}$	118315	3761	122075	126338	11784	138122	123303	8748	132052
$\Sigma$	1301462	41368	1342829	1389718	129624	1519342	1356336	96233	1452570
$R^2$				0,96	0,03	0,88	0,97	0,006	0,90
F (p)				0,150 (0,70)	7,220 (0,01)	0,536 (0,47)	0,006 (0,81)	3,563 (0,07)	0,206 (0,65)

Операційний оборот

Розподіли рядів даних



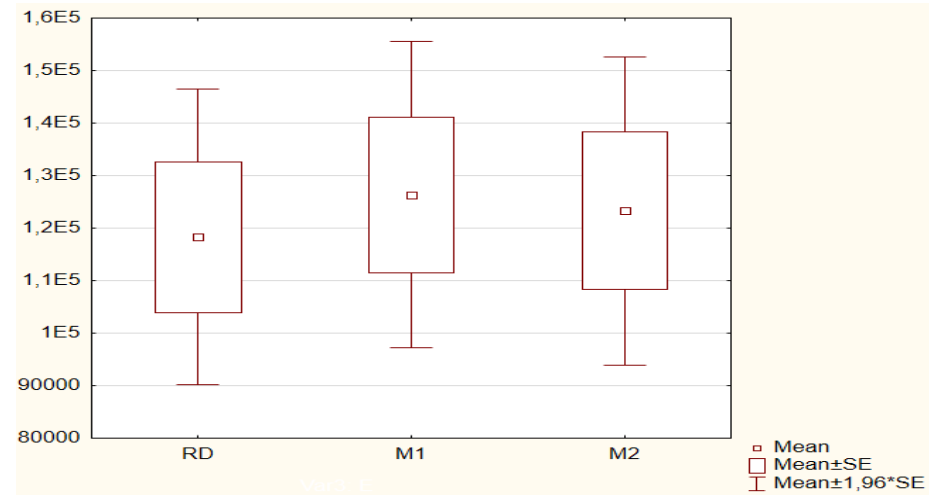
Середнє значення та довірчі інтервали для рядів даних



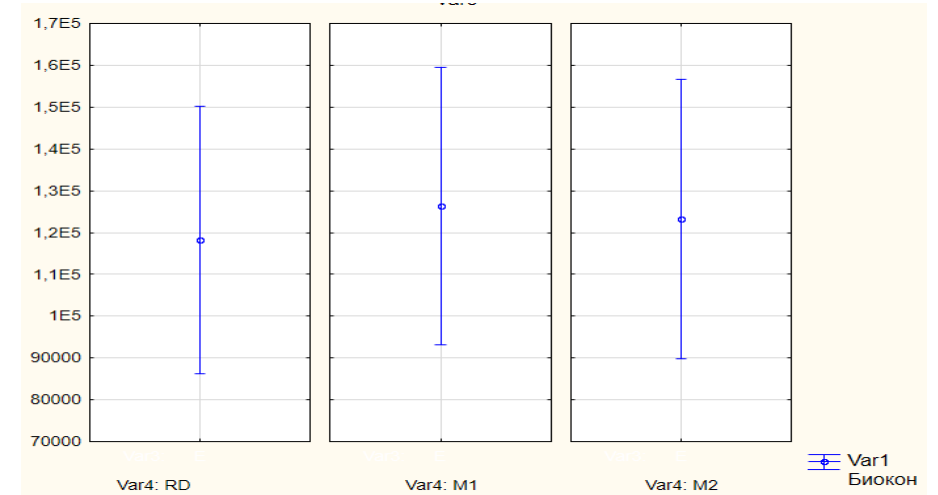
## Продовження додатку V

## Витрати

## Розподіли рядів даних

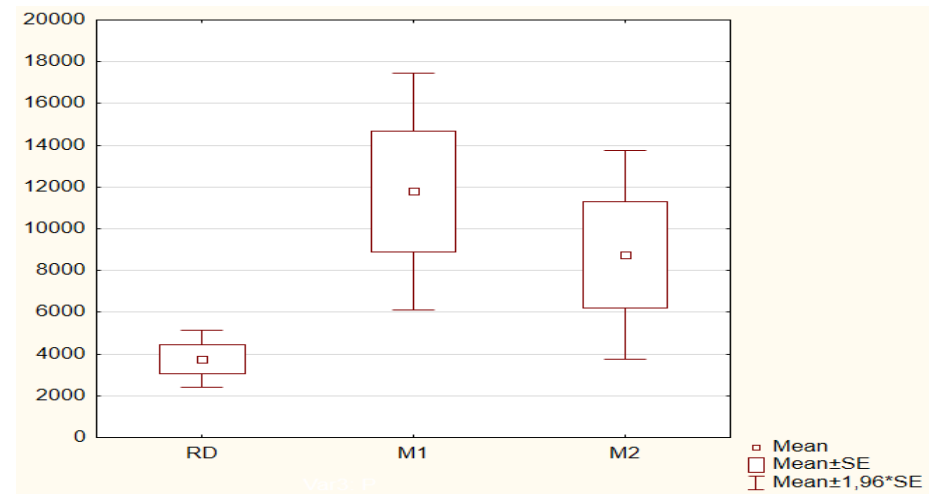


## Середнє значення та довірчі інтервали для рядів даних

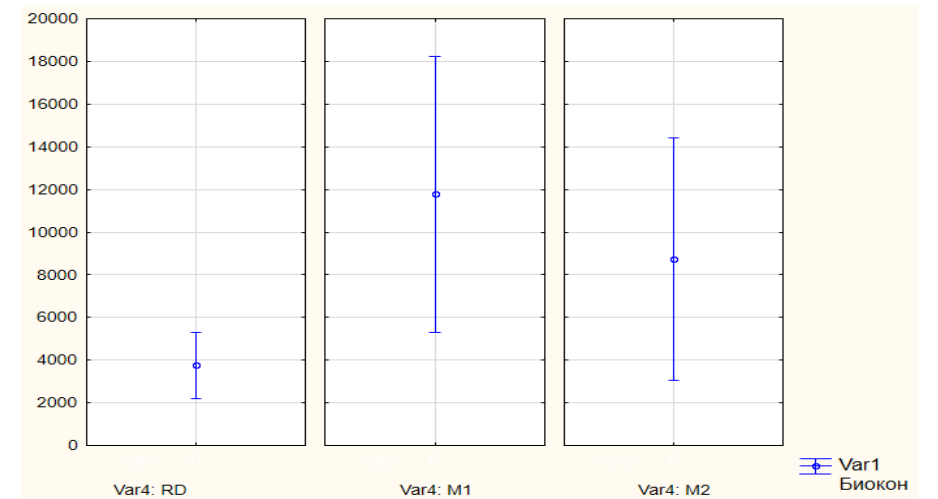


## Чистий прибуток

## Розподіли рядів даних



## Середнє значення та довірчі інтервали для рядів даних





## Продовження додатку V

## Оціночні значення внесків факторів доходу до витрат та чистого прибутку підприємства за Моделлю 1

Рік	Витрати			Чистий прибуток		
	Внутрішні продажі	Експорт	Інші операційні доходи	Внутрішні продажі	Експорт	Інші операційні доходи
2005	-27206	-16106	-6339	2406	-2601	327
2006	-40611	-12377	-15317	950	2427	-2208
2007	-83012	-18459	-1539	-9084	1154	10764
2008	-42213	-19233	-17958	11934	354	-7899
2009	-44357	-28390	-14580	9964	-2308	-4622
2010	-58867	-29433	-48391	37028	-6389	-28659
2011	-101967	-24590	-25489	5228	-4583	5669
2012	-106383	-28771	-27316	17621	-6202	-3663
2013	-121476	-46686	-35494	5663	-2554	916
2014	-112161	-18929	-28344	1974	-29	1555
2015	-71704	-15958	-11807	-6455	-999	13691

## Продовження додатку V

## Оціночні значення внесків факторів доходу до витрат та чистого прибутку підприємства за Моделлю 2

Рік	Витрати			Чистий прибуток		
	Внутрішні продажі	Експорт	Інші операційні доходи	Внутрішні продажі	Експорт	Інші операційні доходи
2005	-29061	-14144	-6446	550	-639	220
2006	-41358	-13271	-13675	203	1533	-566
2007	-80806	-18223	-3982	-6878	1390	8321
2008	-48478	-18617	-12311	5670	970	-2252
2009	-48764	-27138	-11426	5557	-1055	-1468
2010	-63667	-25447	-47579	32228	-2402	-27847
2011	-103783	-21380	-26882	3412	-1373	4276
2012	-112867	-25069	-24535	11138	-2500	-883
2013	-123759	-47391	-32507	3380	-3259	3903
2014	-113833	-19175	-26426	303	-276	3473
2015	-68191	-15487	-15789	-2943	-528	9709

## Продовження додатку V

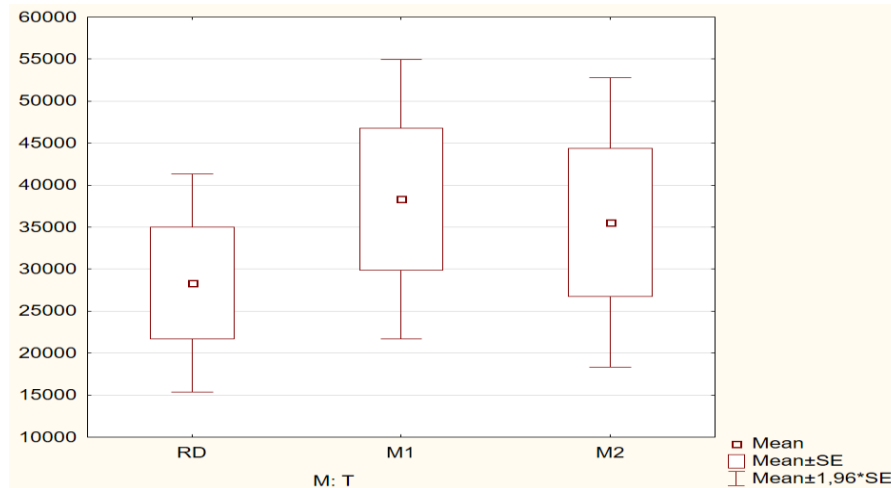
## ПрАТ ЕФЕКТ

## Характеристики моделі

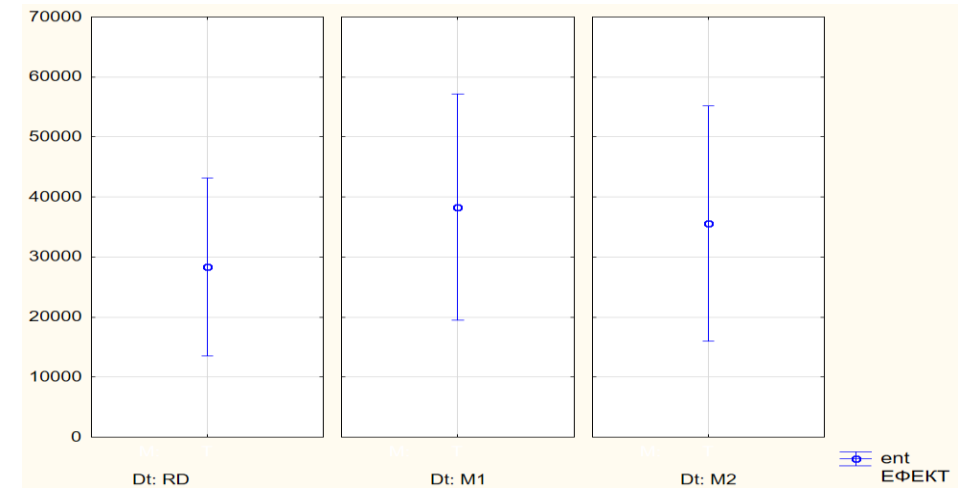
	Дані 2005-2015 гг.			Модель 1			Модель 2		
	E	NP	IN	E	NP	IN	E	NP	IN
$\sigma$	21 998	197	22 004	24 636	5 505	28 120	25 288	5 291	29 175
$\bar{X}$	28 124	236	28 361	-33 112	5 224	38 337	-31 738	3 850	35 588
$\Sigma$	309 368	2 601	311 969	-364 237	57 469	421 706	-349 114	42 348	391 463
$R^2$				0,96	0,02	0,87	0,97	0,004	0,91
F (p)				37,81 ( $5 \cdot 10^{-5}$ )	9,019 (0,007)	0,86 (0,37)	35,09 ( $9 \cdot 10^{-5}$ )	5,12 (0,03)	0,43 (0,52)

## Операційний оборот

## Розподіли рядів даних



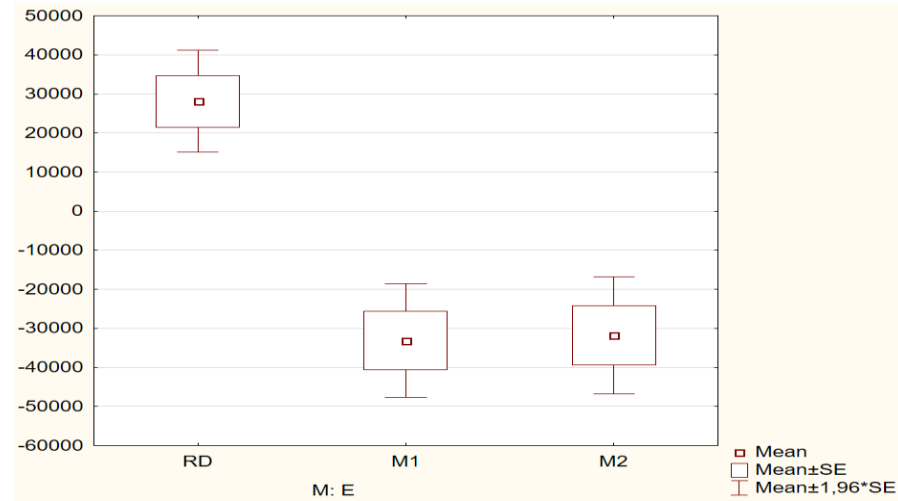
## Середнє значення та довірчі інтервали для рядів даних



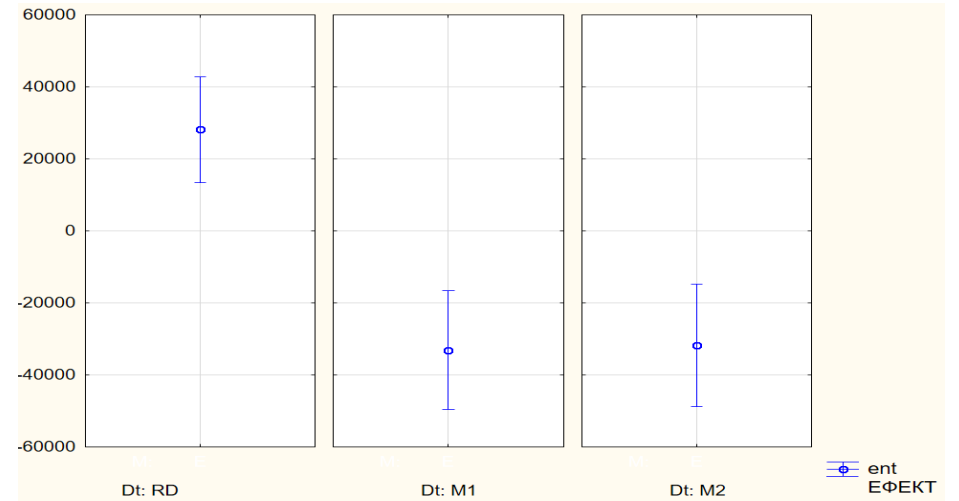
## Продовження додатку V

### Витрати

Розподіли рядів даних

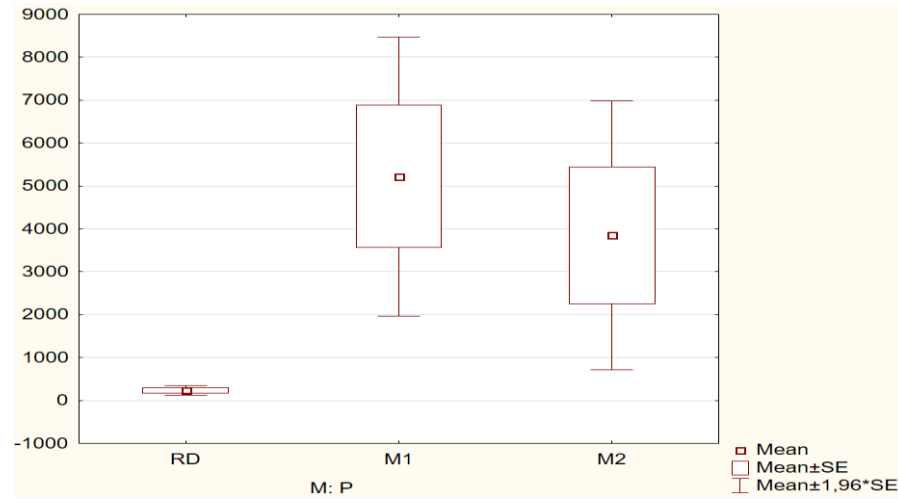


Середнє значення та довірчі інтервали для рядів даних

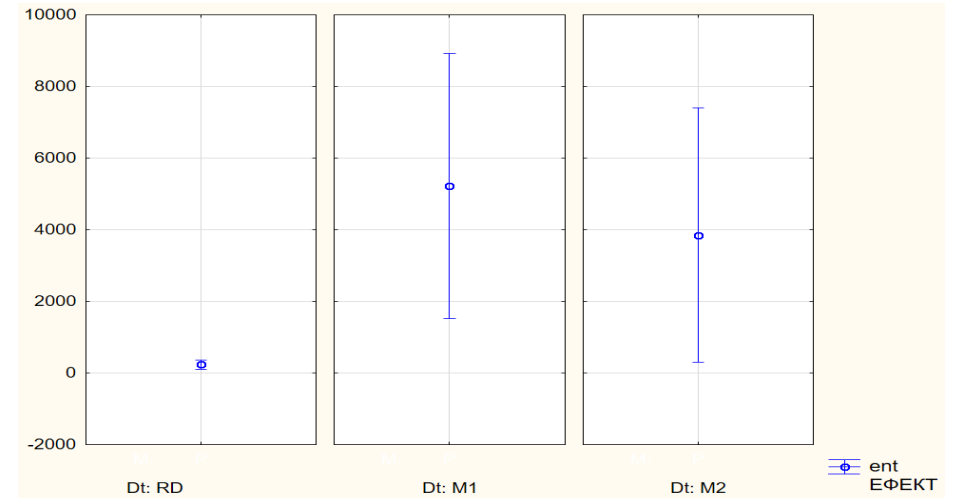


### Чистий прибуток

Розподіли рядів даних



Середнє значення та довірчі інтервали для рядів даних



## Продовження додатку V

## Оціночні значення внесків факторів доходу до витрат та чистого прибутку підприємства за Моделлю 1

Рік	Витрати			Чистий прибуток		
	Внутрішні продажі	Експорт	Інші операційні доходи	Внутрішні продажі	Експорт	Інші операційні доходи
2005	-54193	-6841	-7858	316	27	-66
2006	-45541	-646	-24999	8883	3988	-12642
2007	-19039	2481	-22546	2976	9936	-12837
2008	-11047	2997	-13824	1721	7374	-8445
2009	-11014	216	-5090	328	2100	-2402
2010	-11379	-5509	722	1862	-4294	2467
2011	-14225	-2925	220	587	-1912	1368
2012	-15441	-3851	346	898	-2569	2061
2013	-16379	715	-354	-1104	1613	-69
2014	-12336	-1474	-127	524	-351	66
2015	-7973	-2247	-208	267	-481	410

## Продовження додатку V

## Оціночні значення внесків факторів доходу до витрат та чистого прибутку підприємства за Моделлю 2

Рік	Витрати			Чистий прибуток		
	Внутрішні продажі	Експорт	Інші операційні доходи	Внутрішні продажі	Експорт	Інші операційні доходи
2005	-54266	-6820	-7806	243	48	-14
2006	-42772	-1983	-26432	11653	2652	-14075
2007	-20354	2351	-21101	1661	9806	-11391
2008	-12202	-199	-9474	566	4178	-4095
2009	-11221	-1402	-3265	121	482	-577
2010	-12115	-4520	470	1125	-3305	2215
2011	-15127	-796	-1008	-315	218	140
2012	-16540	-990	-1416	-201	292	300
2013	-16770	1065	-314	-1495	1964	-30
2014	-12520	-1238	-178	340	-116	16
2015	-8113	-2013	-301	127	-247	317

Додаток W

Еластичність експорту промислових підприємств до чистого прибутку

Таблиця 1. ПрАТ ЗПКФ

Рік	Значення змінних (грн.=2010)					Значення приростів змінних					Точкові еластичності за фактором			
	ВП	ЕП	ОД	ОО	ЧП	ΔВП	ΔЕП	ΔОД	ΔОО	ΔЧД	Е (ВП)	Е (ЕП)	Е (ОД)	Е (ОО)
2005	13220	98	3423	16741	2564	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2006	16472	126	3363	19960	2917	3252	28	-60	3219	353	0,56	0,49	-7,84	0,72
2007	12262	296	6782	19340	2655	-4210	170	3419	-620	-262	0,35	-0,07	-0,09	2,89
2008	13984	891	4751	19626	780	1721	595	-2031	286	-1875	-5,03	-0,35	2,36	-47,68
2009	14654	4310	8931	27895	3779	670	3419	4180	8268	2999	80,22	1,00	4,37	9,12
2010	13771	2216	13769	29756	2656	-883	-2094	4838	1861	-1123	4,93	0,61	-0,55	-4,45
2011	14711	122	5335	20168	2533	941	-2094	-8434	-9588	-123	-0,68	0,05	0,08	0,14
2012	17427	609	3807	21843	2410	2715	487	-1528	1675	-122	-0,26	-0,01	0,17	-0,58
2013	30531	1486	6697	38714	6142	13104	877	2890	16871	3732	2,06	1,08	2,04	2,00
2014	28053	1250	1949	31252	5435	-2478	-236	-4748	-7462	-707	1,42	0,72	0,16	0,60
2015	30619	3568	4224	38411	6211	2566	2317	2275	7158	775	1,56	0,08	0,12	0,62
	Середні значення змінних					Приріст значення за період					Дюгові (середні) еластичності за фактором			
	<b>18700</b>	<b>1361</b>	<b>5730</b>	<b>25791</b>	<b>3462</b>	17399	3470	801	21669	3647	<b>1,13</b>	<b>0,41</b>	<b>7,54</b>	<b>1,25</b>

## Продовження додатку W

Таблиця 2. ПрАТ Ф-ка Комбі

Рік	Значення змінних (грн.=2010)					Значення приростів змінних					Точкові еластичності за фактором			
	ВП	ЕП	ОД	ОО	ЧП	ΔВП	ΔЕП	ΔОД	ΔОО	ΔЧД	Е (ВП)	Е (ЕП)	Е (ОД)	Е (ОО)
2005	20034	7889	7673	35596	226	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2006	16187	7785	7701	31674	764	-3847	-104	29	-3922	537	-12,37	-179,88	630,75	-21,56
2007	13740	5730	5502	24973	-890	-2448	-2055	-2199	-6702	-1654	14,32	8,21	7,58	10,24
2008	10872	5872	6407	23150	1540	-2868	141	904	-1822	2430	13,08	-110,89	-16,61	37,41
2009	7913	6663	6326	20901	-87	-2959	791	-81	-2249	-1627	3,88	-7,84	83,66	10,88
2010	7397	5657	6367	19421	-1417	-516	-1006	41	-1480	-1330	-233,84	-100,88	2328,83	-215,10
2011	8481	4651	4806	17938	-283	1084	-1006	-1561	-1483	1134	-5,46	4,50	3,26	10,48
2012	8334	5087	247	13668	256	-148	436	-4559	-4270	539	109,34	-20,29	2,01	8,00
2013	7125	3902	263	11290	957	-1209	-1185	16	-2378	701	-18,90	-11,77	42,54	-15,76
2014	7775	2906	2141	12822	-11	650	-996	1878	1532	-968	-11,08	3,96	-0,14	-7,45
2015	5829	2755	1076	9660	-922	-1946	-151	-1066	-3162	-911	-340,73	-1643,68	-171,37	-345,79
	Середні значення змінних					Приріст значення за період					Дюгові (середні) еластичності за фактором			
	10335	5354	4410	20099	12	-14205	-5134	-6597	-25936	-1148	<b>69,26</b>	<b>99,28</b>	<b>63,64</b>	<b>73,78</b>



## Продовження додатку W

Таблиця 3. ПрАТ МНВО Біокон

Рік	Значення змінних (грн.=2010)					Значення приростів змінних					Точкові еластичності за фактором			
	ВП	ЕП	ОД	ОО	ЧП	ΔВП	ΔЕП	ΔОД	ΔОО	ΔЧД	Е (ВП)	Е (ЕП)	Е (ОД)	Е (ОО)
2005	29611	13505	6666	49782	132	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2006	41561	14804	13109	69474	1169	11949	1299	6443	19692	1037	19,41	81,43	8,10	19,80
2007	73928	19613	12303	105843	2833	32367	4809	-806	36369	1664	1,83	4,38	-23,13	2,72
2008	54148	19587	10059	83793	4389	-19780	-26	-2244	-22050	1555	-2,05	-416,22	-3,01	-2,63
2009	54320	26083	9958	90360	3034	173	6496	-101	6567	-1355	-96,87	-0,93	30,66	-3,94
2010	95894	23045	19732	138671	1980	41574	-3038	9774	48311	-1054	-0,45	2,98	-0,35	-0,65
2011	107195	20007	31158	158359	6314	11301	-3038	11426	19688	4334	18,57	-16,60	3,78	15,42
2012	124005	22569	23652	170226	7755	16809	2562	-7505	11866	1442	1,46	1,78	-0,95	3,05
2013	127139	44132	36410	207681	4024	3134	21563	12758	37455	-3731	-19,03	-0,50	-0,89	-2,19
2014	114135	18900	29899	162934	3500	-13004	-25232	-6512	-44747	-524	1,27	0,23	0,73	0,60
2015	65248	14959	25498	105705	6237	-48887	-3941	-4401	-57229	2737	-1,83	-3,75	-5,31	-2,23
	Середні значення змінних					Приріст значення за період					Дюгові (середні) еластичності за фактором			
	80653	21564	19858	122075	3761	35637	1454	18832	55923	6104	3,67	24,08	1,71	3,54

## Продовження додатку W

Таблиця 4. ПрАТ ЕФЕКТ

Рік	Значення змінних (грн.=2010)					Значення приростів змінних					Точкові еластичності за фактором			
	ВП	ЕП	ОД	ОО	ЧП	ΔВП	ΔЕП	ΔОД	ΔОО	ΔЧД	Е (ВП)	Е (ЕП)	Е (ОД)	Е (ОО)
2005	54509	6868	7792	69169	277	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2006	54424	4635	12357	71416	229	-85	-2233	4565	2247	-48	110,56	0,53	-0,29	-5,31
2007	22015	7455	9710	39179	75	-32410	2820	-2648	-32237	-154	1,13	-1,11	3,14	1,49
2008	12768	4376	5379	22523	649	-9247	-3078	-4331	-16656	574	-18,25	-18,57	-17,19	-18,03
2009	11342	1884	2688	15914	26	-1426	-2492	-2690	-6608	-623	8,59	1,69	1,92	3,27
2010	13241	1214	1745	16200	35	1899	-670	-943	286	9	2,01	-0,95	-0,96	18,76
2011	14812	1014	1148	16974	43	1572	-201	-597	774	8	1,93	-1,39	-0,67	4,80
2012	16339	1281	1716	19336	390	1527	268	567	2362	347	78,22	30,55	16,31	57,95
2013	15275	898	284	16457	439	-1064	-383	-1432	-2879	50	-1,95	-0,43	-0,15	-0,85
2014	12860	1123	193	14175	240	-2415	224	-91	-2282	-200	2,88	-1,82	1,42	3,28
2015	8240	1766	618	10624	197	-4620	644	425	-3551	-43	0,50	-0,31	-0,08	0,72
	Середні значення змінних					Прирост значення за період					Дюгові (середні) еластичності за фактором			
	21439	2956	3966	28361	236	-46269	-5102	-7174	-58545	-81	<b>0,16</b>	<b>0,20</b>	<b>0,19</b>	<b>0,17</b>

Джерело: розраховано автором на основі даних Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України, Державна митна служба України

## Додаток X

## Вплив ЕІД на індекси динаміки капіталізації підприємств

№ з/п	Рік	(кВП) <sup>2</sup>	(кЗП) <sup>2</sup>	(КОД) <sup>2</sup>	ΔЧД	ІДК	ІВДК
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Пра ПРАТ ЗПКФ</b>							
1	2006	352,78	0,03	0,12	352,93	<b>0,25</b>	<b>0,32</b>
2	2007	-157,71	-0,26	-104,04	-262,00	<b>0,08</b>	<b>0,11</b>
3	2008	-746,72	-89,34	-1038,92	-1874,99	<b>-0,23</b>	<b>-0,35</b>
4	2009	45,44	1183,87	1769,36	2998,68	<b>0,55</b>	<b>0,41</b>
5	2010	-30,64	-172,33	-920,02	-1122,99	<b>0,03</b>	<b>0,05</b>
6	2011	-1,42	-7,06	-114,52	-123,01	<b>0,11</b>	<b>0,13</b>
7	2012	-90,00	-2,91	-29,00	-121,91	<b>0,13</b>	<b>0,15</b>
8	2013	3544,00	16,00	172,00	3732,00	<b>0,47</b>	<b>0,45</b>
9	2014	-151,00	-1,37	-555,00	-707,37	<b>-0,01</b>	<b>-0,01</b>
10	2015	298,00	243,00	234,00	775,00	<b>-0,02</b>	<b>-0,03</b>
<b>ПраТ Ф-ка Комбі</b>							
11	2006	536,90	0,39	0,03	537,32	<b>-0,04</b>	<b>-0,04</b>
12	2007	-659,00	-464,00	-531,00	-1654,00	<b>-0,22</b>	<b>-0,24</b>
13	2008	2205,48	5,34	219,30	2430,12	<b>-0,13</b>	<b>-0,08</b>
14	2009	-1518,00	-108,00	-1,14	-1627,14	<b>-0,21</b>	<b>-0,29</b>
15	2010	-277,00	-1052,00	-1,75	-1330,75	<b>-0,19</b>	<b>-0,13</b>
16	2011	288,21	248,27	597,54	1134,02	<b>0,02</b>	<b>0,02</b>
17	2012	0,56	4,89	533,30	538,75	<b>0,06</b>	<b>0,08</b>
18	2013	357,66	343,50	0,06	701,22	<b>0,12</b>	<b>0,10</b>
19	2014	-82,70	-194,00	-691,00	-967,70	<b>-0,25</b>	<b>-0,29</b>
20	2015	-698,00	-4,20	-209,00	-911,20	<b>-0,46</b>	<b>-0,55</b>
<b>ПраТ МНВО Біокон</b>							
21	2006	629,27	68,40	339,30	1036,97	<b>-3,36</b>	<b>-2,77</b>
22	2007	1481,00	220,03	-36,90	1664,13	<b>-2,96</b>	<b>-3,11</b>
23	2008	1395,07	1,82	158,25	1555,15	<b>0,39</b>	<b>0,43</b>
24	2009	-0,96	-1354,00	-0,33	-1355,29	<b>-0,59</b>	<b>-0,63</b>
25	2010	-994,00	-5,31	-55,00	-1054,31	<b>-0,04</b>	<b>-0,08</b>
26	2011	2487,38	-668,69	2514,89	4333,58	<b>0,88</b>	<b>0,78</b>
27	2012	2042,55	311,33	-911,98	1441,90	<b>0,20</b>	<b>0,24</b>
28	2013	-57,48	-2720,98	-952,52	-3730,98	<b>-0,05</b>	<b>0,04</b>
29	2014	-104,47	-393,33	-26,20	-524,01	<b>-0,17</b>	<b>-0,19</b>
30	2015	2337,99	188,49	210,45	2736,93	<b>0,19</b>	<b>0,21</b>
<b>ПраТ ЕФЕКТ</b>							
31	2006	-0,01	-9,27	-38,72	-48,00	<b>-0,10</b>	<b>-0,10</b>
32	2007	-151,84	-1,15	-1,01	-154,00	<b>-0,15</b>	<b>-0,15</b>
33	2008	318,90	106,16	149,37	574,43	<b>-0,13</b>	<b>-0,13</b>
34	2009	-81,84	-249,93	-291,23	-623,00	<b>-0,15</b>	<b>-0,14</b>
35	2010	58,61	-20,68	-29,12	8,82	<b>-0,08</b>	<b>-0,08</b>
36	2011	16,28	-2,08	-6,18	8,02	<b>-0,07</b>	<b>-0,07</b>

## Продовження додатку X

№ з/п	Рік	(кВП) <sup>2</sup>	(кЗП) <sup>2</sup>	(кОД) <sup>2</sup>	ΔЧД	ІДК	ІВДК
1	2	3	4	5	6	7	8
37	2012	224,22	39,30	83,34	346,86	<b>0,01</b>	<b>0,01</b>
38	2013	18,31	6,59	24,63	49,53	<b>-0,01</b>	<b>-0,01</b>
39	2014	-198,01	-1,70	-0,28	-200,00	<b>-0,22</b>	<b>-0,23</b>
40	2015	-41,84	-0,81	-0,35	-43,00	<b>-0,31</b>	<b>-0,32</b>

Джерело: розраховано автором

Додаток У  
Споживання енергії ПрАТ «ЕФЕКТ»

Рік	Споживання енергії				Ціна енергії (грн.)		
	Газ	Електроенергія	Електроенергія	Газ.	Газ	Електроенергія	Умовне паливо
	куб. м	кВт/год.	т.у.п.	т.у.п.	за 1 куб. м.	за 1 кВт./год.	за 1 т
1999	1316000	1911965	658,67	1518,66	0,218	0,171	281,429
2000	1075000	2262321	779,37	1240,55	0,291	0,192	370,220
2001	943000	2427495	836,27	1088,22	0,334	0,222	443,508
2002	910000	2500000	861,25	1050,14	0,400	0,250	517,424
2003	885000	2550000	878,48	1021,29	0,500	0,270	595,337
2004	850000	2600000	895,70	980,90	0,550	0,300	664,766
2005	843000	2650000	912,93	972,82	0,600	0,320	717,912
2006	843000	2689414	926,50	972,82	0,740	0,365	845,277
2007	484095	2481876	855,01	558,65	0,740	0,444	1032,916
2008	233634	2402572	827,69	269,61	0,740	0,620	1515,068
2009	198318	1253996	432,00	228,86	2,690	0,730	2192,433
2010	202193	1568963	540,51	233,33	2,385	0,820	2285,722
2011	195198	1487434	512,42	225,26	3,660	1,000	2984,845
2012	211765	1620425	558,24	244,38	5,460	1,150	3762,367
2013	165875	1549777	533,90	191,42	4,820	1,250	3773,157

Джерело: дані підприємства

Додаток Z

Дані до розрахунку коефіцієнтів мультиплікативної виробничої функції  
ПрАТ ЕФЕКТ

Рік	Собівартість	Основний капітал	Оборотний капітал	Праця	Енергія
	УАН 2001	УАН 2001	УАН 2001	персон	т.у.п.
	У	К	М	L	Е
2000	6523	26767	3612	323	2020
2001	22638	23182	7963	224	1924
2002	20326	20864	7932	232	1911
2003	29209	20847	15594	282	1900
2004	16012	17820	10153	331	1877
2005	16589	12668	10359	288	1886
2006	15501	11451	10107	254	1899
2007	7154	9922	2598	264	1414
2008	3366	7374	1534	152	1097
2009	2423	6226	848	82	661
2010	2702	5912	895	82	774
2011	2837	5518	785	77	738
2012	3035	4911	756	78	803
2013	2638	4789	923	78	725

Джерело: дані підприємства

Список публікацій здобувача за темою дисертації та відомості про  
апробацію результатів дисертації

**Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:**

*Статті в наукових фахових виданнях України*

1. Кононенко Я. В. Концепції ефективності зовнішньої торгівлі. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства*. 2013. № 24 (997). С. 61–68. (Ulrich's Periodicals Directory)
2. Кононенко Я. В. Ефективність імпорتنих операцій на прикладі АТ «ЕФЕКТ». *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки*. 2014. Вип. 27. С. 168–174.
3. Кононенко Я. В. Економічна ефективність ЗЕД Харківського косметичного кластера. *Бізнес Інформ*. 2014. № 11. С. 24–29.
4. Глушко С. Н., Кононенко Я. В. Экономическая эффективность экспортно-ориентированного предприятия в условиях синергетического взаимодействия: диссинерго-синергетический парадокс. *Проблеми економіки*. 2015. № 1. С. 194–201. (Особистий внесок: виокремлено понятійний апарат і сутність дисинерго-синергетичного парадоксу інтегрованої групи підприємств.)
5. Кононенко Я. В. Моделі оцінки економічного ефекту та ефективності експортно-імпорتنих операцій (на прикладі парфумерно-косметичних підприємств хімічної промисловості). *Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2015. № 819. С. 52–57.
6. Кононенко Я. В. Досвід реструктуризації та технічного переозброєння підприємства-суб'єкта ЗЕД (на прикладі АТ «ЕФЕКТ», Харків). *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 4 (166). С. 204–214. (Scopus, Index Copernicus)
7. Kononenko Y. V. The formation of the enterprise's corporate strategy in the context of globalization. *Економіка розвитку*. 2012. № 4 (64). С. 83–88. (РИНЦ, Doaj, WorldCat, Index Copernicus)

**Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:**

*Матеріали наукових конференцій*

8. Кононенко Я. В. Анализ факторов формирования устойчивого развития предприятия. *Управление как фактор экономического равновесия: материалы IV конф. молодых ученых каф. экономики предприятия (Харьков, 6 дек. 2010 г.)*. Харьков: НУА, 2010. С. 78–81.
9. Кононенко Я. В. Формирование системного подхода к процессу управления стратегическими изменениями на предприятии. *Актуальні проблеми розвитку соціально-фінансової сфери державного та корпоративного сектору економіки: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених та студ. (Харків, 14 квітня 2011 р.): у 7 кн.* Харків: ХІФ УДУФМТ, 2011. Кн. 6. С. 32–33.
10. Кононенко Я. В. Инновация как фактор повышения конкурентоспособности предприятия. *Стратегії інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта: IV Міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 11–14 квітня 2012 р.)*.

Харків: НТУ «ХПШ», 2012. С. 129–131.

11. Кононенко Я. В. Синергия как способ стратегического управления развитием предприятия. *Проблеми управління соціально-економічним розвитком України*: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. молодих вчених та студ. (Харків, 27 квітня 2012 р.). Харків: ХНЕУ, 2012. С. 61–66.

12. Кононенко Я. В. Особенности оподаткування экспортно-импортных операций. *Актуальные вопросы инновационного развития и информационных технологий в образовании и экономике*: материалы междунар. науч.-практ. конф. (Севастополь, 16–18 мая 2013 г.). Симферополь, 2013. С. 64–67.

13. Кононенко Я. В. Вплив державного регулювання на експортно-імпорту діяльність підприємства. *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я (MicroCAD – 2013)*: тези доп. XXI міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 29–31 травня 2013 р.): у 4 ч. Харків: НТУ «ХПШ», 2013. Ч. 4. С. 122.

14. Кононенко Я. В. Энергетичний аудит як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства, яке здійснює ЗЕД. *Економіка країни: сучасний стан та перспективи розвитку*: тези доп. міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. екон. спрямування (Тернопіль, 10 червня 2014 р.). Тернопіль, 2014. С. 13–16.

15. Кононенко Я. В. Якість продукції як основа ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства. *Інноваційні виміри розвитку економіки в умовах глобалізації*: матеріали ювілейної міжнар. наук.-практ. конф., присвяч. 70-річчю Буковинського державного фінансово-економічного університету (Чернівці, 15 жовтня 2014 р.). Чернівці: Технодрук, 2014. С. 140–142.

16. Кононенко Я. В. Особенности функционирования предприятий-суб'єктів ЗЕД хімічної промисловості. *Економіка та управління підприємствами, регіонами та країнами в умовах ризиків*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., (Чернігів, 27–28 листопада 2014 р.). Дніпропетровськ: НГУ, 2014. С. 86–89.

17. Кононенко Я. В. Досвід технічного переозброєння комбінованого підприємства-суб'єкта ЗЕД. *Реформування економіки України: стан та перспективи*: матеріали ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 25 грудня 2014 р.). Київ: Наук. парк КНЕУ, 2014. С. 58–60.

18. Кононенко Я. В. Системний диссинерго-синергетичний парадокс. *Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості*: тези доп. ІІІ Міжнар. наук.-практ. конф. до 50-річчя Інженерно-економічного факультету (Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту) (Львів, 14–16 травня 2015 р.). Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2015. С. 182.

19. Кононенко Я. В. Економічна ефективність експортно-імпортової операції підприємства. *Проблеми економіки, фінансів та управління експортно-імпортовою діяльністю*: матеріали ІІ міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Львів, 12 травня 2016 р.). Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2016. С. 27–29.

20. Кононенко Я. В., Міщенко В. А. Проблеми розвитку експортної діяльності парфумерно-косметичних підприємств. *Актуальні проблеми економіки 2015 – 2016*: матеріали ІХ міжнар. наук. конф. (Київ, 19 лютого 2016 р.). Київ: НАУ, 2016. С. 127–131. *(Особистий внесок: проведено діагностику стану парфумерно-косметичних підприємств, запропоновано розвивати вендингову торгівлю на*



внутрішньому ринку).

21. Кононенко Я. В. «Вебленівська» конкуренція в експортній стратегії вітчизняних парфумерно-косметичних підприємств. *Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу*: тези доп. X Міжнар. наук.-практ. конф. (Суми, 29 вересня – 1 жовтня 2016 р.). Суми: ФОП Ткачов О. О., 2016. С. 124–125.

22. Кононенко Я. В. Методика підвищення ефективності використання імпортованого обладнання. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні*: матеріали IX Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23–24 травня 2017 р.). Київ: КНТЕУ, 2017. С. 123–125.

**Наукові праці, які додатково відображають наукові результати дисертації:  
Колективні монографії**

23. Кононенко Я. В. Стратегічне управління підприємством в умовах інституціонального середовища. *Менеджмент, маркетинг та інтелектуальний капітал в глобальному економічному просторі* : монографія / під наук. ред. П. Г. Перерви, О. І. Савченко, В. Л. ТОВАЖНЯНСЬКОГО; НТУ «ХПІ». Харків : «Цифрова друкарня № 1», 2012. С 106–125.

**Статті в наукових виданнях інших держав**

24. Kononenko Y. V. Dissynergy-synergy paradox: a case study of the group of companies “EFFECT”. *Economics and management: theory and practice*: Collection of scientific articles. Nürnberg, Deutschland: Verlag SWG imex GmbH, 2014. Vol. 1. P. 290–293.

25. Kononenko Y. V. The impact of technical modernization on competitiveness of the enterprise engaged in foreign trade. *Socio-economic aspects of economics and management*: Collection of scientific articles. Taunton, USA: Aspekt Publishing of Budget Printing Center, 2015. Vol. 1. P. 179–182.

26. Кононенко Я. В. Чинники впливу на ефективність експортно-імпортних операцій підприємства. *Economics, management, law: innovation strategy*: Collection of scientific articles. Zhengzhou, China: Henan Science and Technology Press, 2016. P. 132–135.

27. Kononenko Ya. V. Methodic approaches to efficiency evaluating of export-import of enterprise. *Economics, management, law: realities and perspectives*: Collection of scientific articles. Paris, France: Les Editions L'Originale, 2016. P. 183–186.

**Участь у наукових конференціях:**

«Управление как фактор экономического равновесия», IV конф. молодых ученых каф. экономики предприятия, Харьков, 6 дек. 2010 г. Нар. Укр. акад. (очна).

«Актуальні проблеми розвитку соціально-фінансової сфери державного та корпоративного сектору економіки», Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених та студентів, 14 квітня 2011 р., Харківський інститут фінансів Укр. держ. у-ту фінансів та міжнар. торг. (очна).

«Стратегії інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта», IV Міжнародна науково-практична конференція, 11 – 14 квітня 2012 р., НТУ «ХПІ»,

м. Харків (очна).

«Проблеми управління соціально-економічним розвитком України», Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених та студентів, 27 квітня 2012 р., м. Харків, Харк. Нац. Екон. У-т. (очна).

«Актуальные вопросы инновационного развития и информационных технологий в образовании и экономике», Междунар. науч.-практ. конф., 16 – 18 мая 2013 г., г. Севастополь, г. Симферополь, 2013 (заочна).

«Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я (MicroCAD – 2013)», XXI міжнар. наук.-практ. конф., 29 – 31 травня 2013 р., Харків, НТУ «ХПІ» (очна).

«Економіка країни: сучасний стан та перспективи розвитку», Міжнар. наук.-практ. інтернет-конференції економ. спрямування, 10 червня 2014 р., м. Тернопіль (заочна).

«Інноваційні виміри розвитку економіки в умовах глобалізації», Ювілейна міжнарод. наук.-практ. конф. присвяч. 70-річч. Буков. держ. фінанс.-екон. універс., 15 жовтня 2014 р., м. Чернівці (заочна).

«Економіка та управління підприємствами, регіонами та країнами в умовах ризиків», Міжнар. наук.-практич. конф., 27 – 28 листопада 2014 р., Чернігів (очна).

«Реформування економіки України: стан та перспективи», IX Міжнар. наук.-практ. конф., 25 грудня 2014 р., Київ (очна).

«Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості», III Міжнар. наук.-практич. конф. до 50-річчя Інженерно-економічного факультету Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту, Львів, 14–16 травня 2015 р., Національн. універс. «Львівська політехніка» (очна).

«Проблеми економіки, фінансів та управління експортно-імпортною діяльністю», II міжнар. наук.-практич. інтернет-конф., 12 травня 2016 р., Львів (заочна).

«Актуальні проблеми економіки 2015 – 2016», IX міжнар. наук. конфер., 19 лютого 2016 р., Київ, Національна академія управління (очна).

«Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу», X Міжнар. наук.-практичн. конфер., 29 вересня – 1 жовтня 2016 р., Суми (очна).

«Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні», IX Міжнар. наук.-практичн. конфер., 23 – 24 травня 2017 р., Київ (заочна).

Додаток ВВ

Довідка про впровадження Кононенко Яною Володимирівною окремих пропозицій та положень, запропонованих у дисертаційній роботі на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

012653



УКРАЇНА

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»**

Україна, 61002, м. Харків, вул. Фрунзе, 21, тел.: +38(057) 707-66-00, факс: +38(057) 707-66-01  
 E-mail: omsroot@kpi.ukar.gov.ua

12.03.14

№ 66-02-342/13

На № \_\_\_\_\_



«Затверджую»

Проректор з наукової роботи  
 Національного технічного університету  
 «Харківський політехнічний інститут»  
 проф. А.П. Марченко

**ДОВІДКА**

про впровадження Кононенко Яною Володимирівною  
 окремих пропозицій та положень, запропонованих у дисертаційній роботі  
 на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Національним технічним університетом «Харківський політехнічний інститут» в 2013 році розпочато роботу над виконанням науково-дослідної теми «Сучасні методи організації управління підприємствами машинобудівної галузі у глобальному ринковому середовищі» (номер державної реєстрації 0113U005918). Тема виконується з 01.10.2013 р. по 01.02.2014 р.

Кононенко Яна Володимирівна протягом 2013 року брала участь у виконанні зазначеної теми за розділом «Дослідження економічної ефективності експортно-імпортних операцій підприємств». В роботі визначена цілісна система основних знань про зовнішньоекономічну діяльність та вибір відповідної стратегії підприємства. Постійні зміни ситуації на зовнішніх та внутрішньому ринку, динамічний розвиток підприємств та мінливість ділової активності залишають незмінно актуальними конкретні дослідження із ефективності експортно-імпортних операцій у сучасній діяльності вітчизняних підприємств, зокрема ті, що враховують специфіку діяльності окремих галузей та кластерів економіки України. Визначен вплив державного регулювання на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств, розроблено методичне забезпечення оцінки ефективності конкретних зовнішньоекономічних операцій, вимір впливу експортно-імпортної діяльності на результати діяльності підприємства.

Дослідження спрямоване на забезпечення розвитку підприємств у глобальному ринковому середовищі, що відповідає завданням Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року (Постанова Кабінету Міністрів України від 17 липня 2013 р. № 603-р).

**Керівник роботи:**

завідувач кафедри фінансів  
 Національного технічного університету  
 «Харківський політехнічний інститут»  
 доктор економічних наук, професор

В.А. Міщенко

Додаток СС

Довідка про впровадження наукових розробок дисертаційної роботи  
Кононенко Я. В. на підприємстві  
ПРАТ ЕФЕКТ (м. Харків)

<p>АТ «ЕФЕКТ», вул. Георгіївська, 10 м.Харків, 61010, Україна</p> <p>код ЄДРПОУ 00333919 п/р № 26000000140724 в Філії АТ «Укресімбанк», МФО 351618 телефон: +38(057) 737-24-82 факс: +38(057) 757-44-80 e-mail: econom@effect.ua</p>	<p>ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО</p> <div style="border: 2px solid blue; padding: 5px; display: inline-block;"> <p style="font-size: 2em; margin: 0;">Е Ф Е К Т</p> <p style="font-size: 2em; margin: 0;">E F F E C T</p> </div> <p>PRIVATE JOINT STOCK COMPANY</p>	<p>JSC "EFFECT", 10 Gueorguiivska str., Kharkiv, 61010, Ukraine</p> <p>Code EDRPOU 00333919, c/account 26000000140724 in the branch of JSC "Ukrximbank" MFO 351618 Telephone: +38 (057) 737-24-82 Fax: +38 (057) 757-44-80 e-mail: econom@effect.ua</p>
<p>№ (Nr) <u>01-07/20</u></p> <p>від (from) <u>07.04.2018</u></p>		
<p><b>ДОВІДКА</b></p> <p>про впровадження наукових розробок дисертаційної роботи</p> <p>Кононенко Яни Володимирівни</p> <p>на тему</p> <p>«Економічне оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств»</p>		
<p>Теоретичні, науково-методологічні та практичні результати дисертаційного дослідження Кононенко Я. В., а саме: застосування науково-методологічних підходів щодо підвищення фінансової стійкості підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища, були використані у процесі прийняття рішень стосовно технічного переозброєння та диверсифікації діяльності АТ «ЕФЕКТ». Вказані рішення сприяли поліпшенню фінансового стану АТ «ЕФЕКТ» та підвищили економічну ефективність здійснюваних ним операцій з експорту та імпорту. Представлені у дисертаційній роботі методологічні та практичні рекомендації можуть бути запропоновані для впровадження на інших промислових підприємствах, які здійснюють експортно-імпортну діяльність.</p>		
<p>Генеральний директор АТ «ЕФЕКТ»</p>		<p>Бобик Д. І.</p>

Додаток DD

Довідка про впровадження наукових розробок дисертаційної роботи  
Кононенко Я. В. на підприємстві  
ТОВ «Фітодоктор» (м. Харків)



№ 51/1  
від «11» квітня 2018 р.

**ДОВІДКА**

про впровадження наукових розробок дисертаційної роботи

Кононенко Яни Володимирівни

на тему

*«Економічне оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності  
промислових підприємств»*

Теоретичні, науково-методичні та практичні результати дисертаційного дослідження Кононенко Я. В. на тему *«Економічне оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств»*, а саме: застосування науково-методичного підходу до багатокритеріального оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств з виявленням її цільових орієнтирів на основі оптимізації розвитку парфумерно-косметичної галузі, були використані у процесі прийняття рішень стосовно господарської діяльності ТОВ «Фітодоктор». Вказані результати сприяли поліпшенню фінансового стану ТОВ «Фітодоктор» та підвищили економічну ефективність здійснюваної ним експортно-імпоротної діяльності.

Представлені у дисертаційній роботі методичні та практичні рекомендації можуть бути запропоновані для впровадження на інших промислових підприємствах, які здійснюють експортно-імпортову діяльність.

Директор ТОВ «Фітодоктор»



Дьомін І. М.

Додаток ЕЕ

Довідка про впровадження наукових розробок дисертаційної роботи  
Кононенко Я. В. на підприємстві  
ТОВ «Тубний завод» (м. Харків)



**Общество с ограниченной  
ответственностью  
«Тубный завод»**

Исх. № 161 от 12.04.2018 г.

**ДОВІДКА**

про впровадження результатів дисертаційного дослідження  
Кононенко Яни Володимирівни  
на тему

«Економічне оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств»

На основі попереднього розгляду матеріалів дисертаційного дослідження Кононенко Яни Володимирівни, керівництво ТОВ «ТУБНИЙ ЗАВОД» відзначає високу актуальність запропонованих положень та висновків в частині визначення провідної ролі експортної діяльності на досліджуваних підприємствах, яка є більш рентабельною за внутрішні продажі, незалежно від реалізованих ними стратегій діяльності, а також - сутності поняття дисинергії, що дозволяє виділяти проблемні сектори в бізнес-процесах підприємств, де можуть виникати додаткові витрати. Заслужує на увагу нова концепція «дисинерго-синергетичного парадоксу», яка була розглянута на практиці досліджуваної групи харківських компаній та характеризується тим, що дисинергія несуміжних об'єктів була перетворена в синергію бізнес-процесів на основі реструктуризації в окремі компанії, що займаються вузькоспеціалізованим виробництвом.

Представлені у дисертаційній роботі методичні та практичні рекомендації можуть бути запропоновані для впровадження на інших промислових підприємствах, які здійснюють експортно-імпорتنу діяльність.

Довідку складено без фінансових зобов'язань перед автором дослідження.

Директор ТОВ «ТУБНИЙ ЗАВОД»  Фільштінський Л. М.

✉ 61010, г. Харків, ул. Георгієвская, 10 ☎ 717-71-69, 717-71-72, 719-19-56

WEB-site [www.tube-plant.com](http://www.tube-plant.com)

E-mail: [tube@vlink.kharkov.ua](mailto:tube@vlink.kharkov.ua)

Додаток FF

Акт про впровадження матеріалів дисертаційної роботи Кононенко Я. В.  
в практику навчально-виховного процесу Національного технічного  
університету «Харківський політехнічний інститут»



ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної  
роботи НТУ «ХПІ», д.т.н., доцент  
Мигущенко Р. П.

« 12 » квітня 2018 р.


## АКТ


про впровадження матеріалів дисертаційної роботи Кононенко Яни  
Володимирівни на тему: «Економічне оцінювання ефективності експортно-  
імпоротної діяльності промислових підприємств» в практику навчально-  
виховного процесу Національного технічного університету «Харківський  
політехнічний інститут»

У дисертаційній роботі Кононенко Я. В. здійснено науковий аналіз проблеми оцінювання економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств хімічної промисловості України, надано рекомендації щодо її підвищення; визначено поняття дисинерго-синергетичного парадоксу в діяльності підприємств, його теоретичні характеристики та значення щодо здійснення експортно-імпоротної діяльності підприємствами.

Розроблені методичні підходи та обґрунтовані теоретичні положення щодо визначення економічної ефективності діяльності з експорту та імпорту сприятимуть формуванню більш ефективної та раціональної стратегії зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємств, що позитивно вплине на фінансові результати їх діяльності.

Запропоновані в дослідженні теоретичні та практичні рекомендації пройшли апробацію в НТУ «ХПІ» з метою виявлення перспективних напрямків підвищення рівня навчально-виховного процесу. По рекомендаціям Кононенко Я. В. основні положення дисертаційної роботи успішно використовуються при викладанні дисциплін «Контролінг», «Фінанси підприємства», «Стратегічний аналіз», «Стратегічне управління підприємством» на факультетах економічного профілю при підготовці фахівців за спеціальностями «Менеджмент ЗЕД», що сприяє підвищенню рівня умінь та навичок студентів економічного факультету.

Директор навчально-наукового інституту  
економіки, менеджменту і  
міжнародного бізнесу, д.е.н., професор  О. В. Манойленко

Завідуючий кафедри менеджменту  
ЗЕД та фінансів, д.е.н., професор  В. А. Міщенко

Вчений секретар  О. Ю. Заковоротний