

Лебедь І.Г.*

ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ: БАЗОВІ ПІДХОДИ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ

Стаття присвячена проблема оцінки ефективності та результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Досліджено підходи до розуміння сутності та методів оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Здійснено дослідження ефективності механізмів управління ЗЕД підприємства на основі застосування економіко-математичних методів.

Статья посвящена проблемам оценки эффективности и результативности управления внешнеэкономической деятельностью предприятия. Исследованы подходы к пониманию сущности и методов оценки эффективности внешнеэкономической деятельности. Осуществлено исследование эффективности механизмов управления ВЭД предприятия на основе использования экономико-математических методов.

The article is aimed to research problems of estimation efficiency and effectiveness of management foreign economic activity enterprise. Researched basic positions to essence and methods of estimation efficiency of foreign economic activity. Research efficiency mechanisms of management foreign economic activity enterprise on the basis of use of ekonomikal and mathematical methods.

Актуальність дослідження. Початок нинішнього тисячоріччя у світовому господарстві характеризується глобальними змінами, з якими зіштовхуються всі національні держави. У цей період у світовій господарській системі продовжилися й одержали прискорення багато довгострокових тенденцій: збереження стабільних темпів економічного росту, зміцнення ролі зовнішнього фактору в розвитку країни, посилення взаємозв'язків та взаємозалежності національних економік, інтеграційні процеси й інші. В сучасних умовах економіка будь-якої країни вже не може обійтися без виходу на світові ринки [7]. Зовнішньоекономічна діяльність є важливою і невід'ємною частиною господарської діяльності підприємств та усіх учасників ринкових відносин. В даний час практично немає жодної галузі, яка б не мала би контактів із зовнішніми ринками. Однак, незважаючи на велику зацікавленість суб'єктів підприємницької діяльності у використанні права виходу на зовнішній ринок і здійсненні зовнішньоекономічних операцій, практика показує, що результати цієї діяльності не завжди є позитивними через недосконалу організацію та управління зовнішньоекономічними операціями [2]. Виходячи з виняткової важливості участі в зовнішньоекономічній діяльності для вітчизняних підприємств

* економіст II категорії НДЧ Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

можемо обґрунтовано говорити про те, що в сучасних умовах питання оцінки ефективності управлінських механізмів у зовнішньоекономічній діяльності набувають усе більш важливого значення.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання побудови організаційно-управлінських механізмів у зовнішньоекономічній діяльності підприємств широкого розглядаються в роботах вітчизняних дослідників, зокрема таких як Вічевич А.М., Гринкевич С.С., Кредісов А.І., Кириченко О.А., Швидаренко О.А та ін.. Вказані автор акцентують свою увагу на таких аспектах досліджуваного питання як фактори і мотиви участі підприємств у зовнішньоекономічній діяльності, стратегічні цілі та завдання зовнішньоекономічної діяльності підприємств, структура механізму управління зовнішньоекономічної діяльності та його складові.

Виявлення невирішених проблем. Дослідження економічної літератури із питань менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств засвідчує, що на даний момент недостатньо висвітленими та розробленими у фахових дослідженнях залишаються питання оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю, зокрема – проблеми вибору показників та критеріїв ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю, проблеми вибору методології оцінки ефективності управлінських механізмів у ЗЕД.

Основна мета та завдання статті. Відповідно до виявлених проблем та недоліків у теорії та методології оцінки ефективності управлінських механізмів у зовнішньоекономічній діяльності, основна мета дослідження полягає в розробці та застосуванні дієвих підходів до оцінки ефективності управління ЗЕД, зокрема – на основі використання економіко-математичних моделей.

Виклад основного матеріалу. Категорія «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» посідає значне місце серед економічних категорій, які характеризують стан та розвиток зовнішньої торгівлі підприємства. Ефективність загалом і ефективність зовнішньоекономічної діяльності зокрема розглядаються в теорії і практиці у площині як держави, регіону, галузі, так і первинної ланки національного господарства. Але в умовах розвитку нових стратегій економічної і соціальної політики України особливу увагу доцільно приділити завданням вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності окремих господарюючих суб'єктів [3].

Розрізняють такі показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності: народногосподарська ефективність зовнішньоекономічних операцій; народногосподарський ефект від зовнішньоекономічних операцій; економічна ефективність експорту або імпорту; економічний ефект від експорту чи імпорту; бюджетна ефективність експорту або імпорту; бюджетний ефект від експорту або імпорту; показники можливості експорту і потреби в імпорті ресурсів; коефіцієнт технологічності окремого виду продукції; витрати на експорт; валютні доходи від експорту; валютна ефективність експорту; витрати на імпорту продукцію; валютна ефективність імпорту; індекс імпорту; індекс валютної виручки на одиницю продукції; індекс внутрішніх цін на продукцію; індекс структурних зрушень; індекс умов торгівлі [6].

Аналіз наукових праць з цієї проблематики дозволив зробити висновок, що ця категорія найчастіше характеризується як ефективність експорту. Ефективність експорту - це вигідність експорту, яка вимірюється відношенням вартості вивезеного з країни товару в зовнішньоторговельних цінах до його вартості у цінах внутрішнього ринку [3]. Таке визначення є універсальною характеристикою, яку застосовують як для макро-, так і для мікрорівня.

Проведений автором аналіз впливу застосовуваних управлінських механізмів у зовнішньоекономічній діяльності на результати зовнішньоекономічної діяльності групи українських підприємств легкої промисловості засвідчує, що рівень та якість менеджменту ЗЕД безпосередньо корелюють із ключовими показниками ефективності та результативності зовнішньоекономічної діяльності. Так, на підставі проведеного аналізу можемо зробити висновки щодо зв'язків між показниками результативності зовнішньоекономічної діяльності досліджуваної групи підприємств легкої промисловості та особливостей їх механізмів стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю (табл. 1).

Таблиця 1
Рентабельність експорту підприємств із різним ступенем експортної орієнтації та різним типом продуктово-ринкової експортної стратегії

Групи підприємств/ Експортна стратегія	Широко диверсифіковані компанії (понад 30 позицій, понад 8 ринків збуту)	Компанії обмеженої диверсифікації (від 10 до 30 позицій; 4-8 ринків збуту)	Відносно спеціалізовані компанії (до 10 позицій експорту, до 4 ринків збуту)
1. Крупні експортери із високим рівнем експортної орієнтації (частка експорту понад 20%)	28	25	20
2. Експортери середнього масштабу із часткою експорту від 1 до 20%	17	19	21

На підставі представленого групування підприємств легкої промисловості за такими параметрами як ступінь експортної орієнтації та тип експортної стратегії та аналізу рівня рентабельності експорту в окремих групах підприємств ми можемо зробити наступні висновки про найбільш ефективні стратегічної моделі ведення зовнішньоекономічної діяльності:

- найбільш ефективною бізнес-моделлю у зовнішньоекономічній діяльності досліджуваних підприємств легкої промисловості (критерій ефективності – рентабельність експорту) є крупне експортно-орієнтоване підприємство (із часткою експорту не менше 20%), що реалізує політику широкої диверсифікації продуктово-ринкового портфелю – має понад 30 товарних позицій для експорту та просуває свою продукцію не менш ніж на 8 ринків збуту;

- бізнес-моделями із проміжним рівнем ефективності є крупне експортно-орієнтоване підприємство (із часткою експорту не менше 20%), що реалізує політику обмеженої диверсифікації продуктово-ринкового портфелю (має від 10 до 30 товарних позицій для експорту та просуває свою продукцію від 4 до 8 ринків) та достатньо спеціалізоване підприємство із середнім рівнем експортної орієнтації (до 20%), що реалізує стратегію обмеженого експорту, працюючи на невеликому числі зовнішніх ринків (не більше 4-х) та пропонуючи обмежений продуктивний портфель (до 10 позицій для експорту);

- найменш ефективними бізнес-моделями організації експорту є обидва варіанти диверсифікованих підприємств із середнім рівнем експортної орієнтації (як показав проведений аналіз рівня рентабельності експорту, для невеликих підприємств-експортерів диверсифікація є набагато менш ефективною, ніж спеціалізація, адже їм не вистачає ре-

сурсного та експортного потенціалу для ефективного ведення зовнішньоекономічної діяльності у багатьох напрямках).

За результатами дослідження сформовано висновок, що для крупних експортно-орієнтованих підприємств припустимими є різні варіанти стратегій формування свого продуктово-ринкового портфелю у зовнішньоекономічній діяльності, кожна з яких має свої позитивні та негативні моменти, а саме:

- стратегія широкої диверсифікації продуктово-ринкового портфелю крупними експортно-орієнтованими підприємствами дозволяє їм нарощувати доходи за рахунок присутності в різних продуктових та географічних сегментах міжнародного ринку, дозволяє домагатись високого рівня рентабельності а також дає можливість знизити ризики негативних кон'юнктурних коливань в окремих сегментах ринку. Проте, дана зовнішньоекономічна стратегія потребує значних фінансових ресурсів, крім того – підприємству доводиться вести жорстку конкурентну боротьбу на всіх напрямках діяльності, що висуває особливо жорсткі вимоги до ефективності функціонування системи стратегічного менеджменту у зовнішньоекономічній діяльності даної групи підприємств;

- стратегія спеціалізації крупних експортно-орієнтованих підприємств забезпечує підприємствам дещо нижчий рівень рентабельності та не захищає його від ризиків у разі спаду попиту на основному напрямку діяльності. Проте, крупні експортери можуть реалізовувати дану стратегію з меншими фінансовими ресурсами. Крім того, вони досягають значних конкурентних переваг за рахунок спеціалізації, що знижує ступінь впливу на підприємство такого зовнішнього фактору як тис к з боку міжнародних конкурентів на зовнішніх ринках;

- зовнішньоекономічна стратегія спеціалізації більш ефективна для середньо-орієнтованих експортерів, оскільки вона дозволяє концентрувати відносно обмежені ресурси підприємств на декількох основних експортних напрямках, що в кінцевому рахунку сприяє їх більш ефективному використанню та забезпечує підприємству більший рівень рентабельності. Крім того, вимоги до побудови системи стратегічного менеджменту у зовнішньоекономічній діяльності середньо-орієнтованих експортерів значно нижче, що у свою чергу вимагає набагато менших витрат на організацію та управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Для встановлення кількісного характеру взаємозв'язку між ключовими параметрами ефективності стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю групи досліджуваних підприємств легкої промисловості та окремими компонентами стратегічного менеджменту ЗЕД побудуємо модель лінійної регресії, що має наступний вид:

$$Re = f(De, Ne, Pe) \quad (1)$$

Re – рентабельність експортної продукції підприємства, De – частка експорту в загальному обсязі господарської діяльності підприємства, Ne – кількість ринків експорту продукції підприємства, Pe – кількість товарних позицій для експорту продукції підприємства.

У загальному вигляді форма регресійної залежності рентабельності експорту досліджуваної групи підприємств від окремих компонентів системи стратегічного менеджменту ЗЕД має такий вигляд:

$$Re = a_0 + a_1 De + a_2 Ne + a_3 Pe \quad (2)$$

a_i – невідомі параметри регресійної моделі, які вимагають оцінки.

Вихідні дані для побудови регресійної моделі представлено в таблиці 2

Таблиця 2

Компоненти системи стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю, необхідні для побудови регресії (визначено автором за даними обстеження підприємств легкої промисловості)

Рентабельність експорту (Re), %	Частка експорту в загальному обсязі діяльності (De), %	Кількість зовнішніх ринків збуту (Ne), одиниць	Широта асортименту експортної продукції (Pe), одиниць
29,5	24,2	12	50
31,1	22,1	14	62
27	17,2	10	25
25,7	23,1	4	17
26,8	10,9	3	25
22	6	9	24
19	5,2	3	19
22,6	10,8	7	31
24,1	18,5	3	22
17,6	3,4	7	39

Для визначення характеру взаємозв'язку між ендегенними та екзогенними параметрами даної регресійної моделі а також для перевірки впливаючих параметрів на предмет мультиколінеарності (взаємозалежності) побудуємо кореляційну матрицю, що характеризує напрямки та тісноту взаємозв'язку між окремими параметрами.

Таблиця 3

Кореляційна матриця для параметрів регресійної моделі

	Re	De	Ne	Pe
Re	1	0,85	0,54	0,5
De	0,85	1	0,37	0,34
Ne	0,54	0,54	1	0,82
Pe	0,5	0,37	0,82	1

Оцінки показують, що загалом між усіма параметрами спостерігається прямий характер взаємозв'язку, при цьому найбільш щільним є взаємозв'язок між рівнем рентабельності експорту (Re) та часткою експорту в загальних обсягах господарської діяльності (De) – коефіцієнт кореляції позитивний і складає 0,85. В даному випадку економічна інтерпретація характеру взаємозв'язку означає, що чим більш експортно-орієнтованим є підприємство, чим більш послідовно та цілеспрямовано воно розвиває свою експортну діяльність (а відповідно тим більше уваги приділяє побудові системи стратегічного менеджменту зовнішньоекономічної діяльності), тим кращих показників зовнішньоекономічної діяльності (у вигляді рентабельності експорту) воно досягає. Що стосується взаємозв'язку між такими параметрами як рентабельність експорту (Re) та кількість зовнішніх ринків (Ne) і широта асортименту експортної продукції (Pe), то тут також спостерігається прямий характер взаємозв'язку, проте зв'язок не настільки щільний і не такий очевидний як у випадку попереднього параметру (про що зокрема говорять коефіцієнти кореляції на рівні 0,54 та 0,50 відповідно).

Варто помітити, що коефіцієнт кореляції між параметрами кількості зовнішніх ринків (Ne) та широти асортименту експортної продукції (Pe) на рівні 0,82 свідчить про на-

явність стійкого внутрішнього взаємозв'язку (мультиколінеарності) між даними параметрами, а тому їх одночасне застосування в регресійній моделі неможливе. В такому разі далі буде розглянуто 2 можливих варіанти побудови регресійної моделі, що відображає залежність результатів зовнішньоекономічної діяльності від окремих компонентів системи управління ЗЕД (3), а вибір найбільш адекватної статистичним даним моделі буде здійснено на підставі коефіцієнту детермінації R^2

$$Re = a_0 + a_1De + a_2Ne \text{ або } Re = a_0 + a_1De + a_3Pe \quad (3)$$

На підставі оцінок невідомих параметрів моделі методом найменших квадратів (МНК) отримано наступні форми запису регресійних моделей:

$$Re = 16,56 + 0,417De + 0,287Ne; R^2 = 0,789 \quad (4)$$

$$Re = 16,3 + 0,426De + 0,07Pe; R^2 = 0,77 \quad (5)$$

Відповідно до оцінок коефіцієнту детермінації R^2 на рівні 0,789 можемо дійти висновку, що найбільш адекватна статистичним даним регресійна модель (4), що характеризує взаємозв'язок між рівнем рентабельності експорту та показниками, що по суті характеризують ступінь розвитку експортної діяльності досліджуваної групи підприємств легкої промисловості - частки експорту в загальних обсягах господарської діяльності підприємства та кількості зовнішніх ринків, до яких підприємства експортують свою продукцію. Дослідження коефіцієнтів побудованої регресійної моделі дозволило дійти наступних висновків:

- значення коефіцієнту 0,417 при параметрі De означає, що при збільшенні питомої ваги експорту в загальних обсягах господарської діяльності підприємства на 1% рівень рентабельності експорту у середньому зростає на 0,417%. Аналіз засвідчує, що саме рівень експортної орієнтації підприємства та стратегічна важливість експорту для розвитку бізнесу компанії чинить ключовий вплив на результативність зовнішньоекономічної діяльності досліджуваної групи підприємств;

- значення коефіцієнту 0,287 при параметрі Ne означає, що при збільшенні кількості ринків експортного збуту продукції на один новий ринок рівень рентабельності експорту досліджуваної групи підприємств у середньому зростає на 0,287%. Дослідження доводить, що параметр чисельності зовнішніх ринків збуту продукції підприємства чинить менший вплив на рентабельність, проте він також є достатньо вагомим чинником впливу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Висновки за результатами дослідження. Результати досліджень засвідчують, що ті підприємства, які приділяють цілеспрямовану увагу активному розвитку зовнішньоекономічної (зокрема експортної) діяльності, мають чітко визначені цілі та завдання, індивідуально підходять до планування ринкових стратегій для окремих груп зовнішніх ринків на підставі ретельного дослідження умов та чинників зовнішнього середовища у кінцевому рахунку мають значно кращі показники – більші обсяги експорту та прибутків від експорту, мають більш сильні конкурентні позиції на міжнародних ринках, володіють більш вагомою часткою зовнішніх ринків та демонструють значно кращі показники фінансової ефективності зовнішньоекономічної діяльності, зокрема – рентабельності експорту продукції.

Здійснене моделювання взаємозв'язків між результативністю зовнішньоекономічної діяльності досліджуваної групи українських підприємств легкої промисловості та окре-

ними компонентами системи стратегічного менеджменту засвідчують, що ключові чинники підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств лежать у площині поглиблення рівня організації експорту, збільшення його питомої ваги в загальних обсягах діяльності та поступового розширення зовнішніх ринків збуту продукції, що у свою чергу вимагатиме від підприємств побудови нових, більш досконалих організаційно-економічних механізмів управління зовнішньоекономічною діяльністю, і зокрема - виведення на більш високий якісний рівень існуючої системи стратегічного менеджменту у їх зовнішньоекономічній діяльності.

Список використаних джерел

1. Вічевич А. М, Максимець О. В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. / А.М.Вічевич, О.В.Максимець. — Львів: Афіша, 2008. — 139 с.
2. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник / Київський держ. торговельно- економічний ун-т. — К., 2007. — 76 с.
3. Гринкевич С.С. Підходи до визначення сутності економічної категорії «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» підприємств: [Електронний ресурс] - Режим доступу //www.nbuv.gov.ua
4. Кредісов А. І. и др. Управління зовнішньоекономічною діяльністю/ Кредісов А. І., Панченко Є. Г., Кредісов В. А. — К.: Знання, 2005. — 552 с.
5. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К.: Знання-Прес, 2007. – 384 с.
6. Кушнір І. В. Фінанси зовнішньоекономічної діяльності. — Миколаїв: [Миколаїв. обл. друк.], 2008. — 98 с.
7. Швиданенко О. А. Конкурентоспроможність: фактор розвитку національної економіки // Стратегія економічного розвитку України. — К., 2006. — Вип.6. — С. 155–162.