

УДК 334.722:339.564 (477.87)

**ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
НА ОСНОВІ РЕЗУЛЬТАТІВ ЇЇ ОЦІНКИ**

Рушак М.Ю., д.е.н.

Андришин В.П.

E-mail: andryshynv@gmail.com

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Стаття присвячена визначенню напрямів (стратегій) підвищення ефективності експортної діяльності підприємств на основі отриманих результатів її оцінки. Проаналізовано підходи до оцінки ефективності експортної діяльності, запропоновані вітчизняними та зарубіжними вченими. Встановлено, що серед існуючих підходів переважають такі, що базуються на використанні кількісних методик та ґрунтуються на розрахунку і аналізі комплексу показників, що характеризують експорт. Широко застосовуються також і експертні методи, що базуються на використанні думок фахівців. В результаті оцінки показників ефективності експортної діяльності досліджуваної вибірки підприємств, визначено три групи підприємств та напрями, за якими варто удосконалювати окремі аспекти системи управлінського обліку, залежно від поточного економічного стану підприємства. Для кожного з цих типів підприємств запропоновано рекомендації стосовно удосконалення окремих аспектів управлінського обліку. За результатами дослідження запропоновано комплексний підхід до оптимізації експортної діяльності підприємства.

Ключові слова: ефективність, експортна діяльність, оцінка ефективності, фактори ефективності, експортний потенціал

UDC 334.722:339.564 (477.87)

**THE WAYS TO INCREASING OF EFFICIENCY OF EXPORT
ACTIVITY OF ENTERPRISES BASED ON RESULTS OF ITS
ESTIMATION**

Ruschak M.Yu., Doctor of Economics

Andryshyn V.P.

E-mail: andryshynv@gmail.com

Uzhgorod National University

The article deals with the argumentation and interpretation of strategies and ways for increasing of efficiency of export activity of enterprises based on results of its estimation and evaluation. The main methodological approaches to estimation of efficiency of export activity of enterprises of domestic and foreign scientists are analyzed. It was founded that the most of existing approaches are based on using of the

calculation and further analyzes of the basic indexes which characterize export activity of enterprises. The approaches based on using of thoughts and estimations of experts are also widely spread. In the result of estimation of export activity of researched enterprises three types of enterprises can be distinguished. The way to improving of some aspects of management for each type of enterprises depending on current conditions is proposed. Recommendations for each group of enterprises are given. As a result of present research, a comprehensive methodological approach for optimization of export activity of enterprises is proposed.

Keywords: efficiency, export activity, efficiency estimation, factors of efficiency, export potential

Актуальність проблеми. Для подолання негативного впливу конкурентних факторів зовнішнього середовища, що стримують розвиток експортної діяльності, перед підприємствами постає необхідність здійснення вибору ефективних управлінських рішень. Ці рішення стосуються, зокрема, системи формування управлінського обліку, оптимізації логістичних витрат, удосконалення системи моніторингу й інших складових експортної стратегії підприємства. Комплексний характер зазначених процесів, значні ризики ведення бізнесу за кордоном порівняно із внутрішнім ринком, породжують потребу у створенні комплексного підходу до оптимізації експортної діяльності підприємства.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питанням оцінки ефективності експортної діяльності підприємства присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких Т. Бондарєва, А. Осадчук, А. Бондаренко, Ю. Ілясова, П. Манін, Н. Невская, А. Фатенок-Ткачук та інші. Зважаючи на велику кількість факторів впливу на ефективність здійснення експортної діяльності підприємств, додаткового розгляду, на нашу думку, потребують методичні аспекти оцінки ефективності експортної діяльності при реалізації підприємством свого експортного потенціалу, та, особливо, розробка рекомендацій для планування експорту та формування власного експортного портфелю.

Метою роботи є обґрунтування напрямів (стратегій) підвищення ефективності експортної діяльності підприємств на основі отриманих результатів її оцінки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Аналіз досліджень вищенаведених вчених показує, що для дослідження

ефективності експортної діяльності підприємств застосовуються різні підходи. Одні базуються на використанні кількісних методик, що ґрунтуються на розрахунку і аналізі комплексу показників, що характеризують експорт. Широко застосовуються також і експертні методи, що базуються на використанні думки фахівця (експерта). Часто обидва підходи застосовуються разом.

Серед існуючих методологічних підходів до визначення ефективності експортної діяльності підприємства цікавим є підхід Т. Бондарєвої та А. Осадчук [1]. Дослідники наголошують, що ефективність господарської діяльності є однією з економічних категорій, яка виступає підґрунтям для відбору та реалізації альтернативних варіантів економічного розвитку підприємства, обумовлює доцільність реалізації інноваційно-інвестиційних проектів, створення нових видів продукції і послуг, розробки і впровадження нової техніки, впровадження заходів з удосконалення організації та управління виробництвом, поліпшення якості трудового життя персоналу та ін. Автори пропонують використовувати узагальнюючий показник, що може бути розрахований як таксонометричний коефіцієнт розвитку багатовимірних об'єктів.

Н. Невская запропонувала методику оцінки експортної діяльності промислових підприємств, яка враховує як результати опитування експертів, так і кількісну оцінку впливу факторів виробництва та реалізації продукції на зовнішніх ринках [8]. Вчена в своєму дослідженні виявила ступінь впливу факторів формування та реалізації експортного потенціалу на основі анкетного опитування керівників промислових підприємств. На базі отриманих якісних показників розрахована кількісна величина експортного потенціалу досліджуваних підприємств на середньостроковий період.

Ю. Ілясова в своєму дослідженні приймає за критерій ефективності експортної діяльності максимум чистого доходу від експортних операцій [5]. Згідно цього критерію, дослідниця пропонує обирати найкращі варіанти співробітництва з зовнішніми торговельними партнерами. Кількісна оцінка цього критерію повинна здійснюватися на основі порівняння сукупного ефекту тих чи інших варіантів зовнішньоекономічного співробітництва підприємства та сумарних витрат, пов'язаних з його реалізацією.

П. Манін з метою всебічного обґрунтування та аналізу економічної ефективності експортної діяльності підприємства та виявлення конкретних резервів її підвищення, пропонує застосовувати комплексний аналіз експортного потенціалу, що базується на системі взаємопов'язаних показників [6,7]. Вчений стверджує, що комплексний аналіз експортного потенціалу підприємства повинен враховувати не тільки експортну діяльність, а й аналіз всіх сторін підприємства, що хоча б якось пов'язані з експортом. Аналіз кожного елементу експортного потенціалу окремо один від одного, вважає вчений, не дасть точного уявлення про резерви нарощення експортної діяльності підприємства. В якості узагальнюючого в системі показників дослідник пропонує використовувати інтегральний показник експортного потенціалу.

Одним з ключових моментів у дослідженні експортної діяльності є визначення факторів впливу на ефективність реалізації експортного потенціалу підприємства. Найбільш ефективним методом виявлення факторів, які мають суттєвий вплив на розвиток експортного потенціалу підприємств, на нашу думку, та до якого схиляються багато дослідників, є метод експертних оцінок.

Так, А.Фатенок-Ткачук використала метод експертних оцінок із застосуванням безпосереднього оцінювання для виявлення факторів, що мають суттєвий вплив на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств [9]. Використання думок експертів, зазначає вчена, дає значні переваги, оскільки дозволяє оцінити та враховувати різні неформалізовані ситуації в умовах невизначених вихідних даних через труднощі отримання інформації безпосередньо на підприємстві.

Слушним є твердження А.Бондаренко, яка вважає, що ефективність діяльності підприємства характеризується визначеною кількістю показників, але на кожен такий показник впливає ціла система факторів [2,3]. Для проведення якісної оцінки ефективності експорту, вважає дослідниця, їх необхідно виявити та проаналізувати. В результаті оцінки факторів ефективності експорту А.Бондаренко пропонує розробляти напрями діяльності по зменшенню негативного впливу виокремлених факторів шляхом реалізації потенційних можливостей, що виникають під дією факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

З метою дослідження ефективності експортної діяльності підприємства нами було проаналізовано діяльність п'яти деревообробних підприємств Закарпатської області. Для оцінки ефективності експортної діяльності досліджуваної вибірки підприємств спочатку було проаналізовано загальний фінансовий стан обраних суб'єктів господарювання. На основі даних про фінансові результати діяльності та даних, щодо випуску окремих видів експортної продукції досліджуваної вибірки підприємств, розраховано окремі показники, що характеризують ефективність експортної діяльності даних підприємств, а саме: ефективність виробництва та продажу експортної продукції, питому вагу експорту в загальному об'ємі реалізації продукції підприємств, рентабельність експортних продаж, фондоддачу, фондоємність, продуктивність та результативність праці персоналу при експорті.

Аналіз ефективності експортної діяльності досліджуваних підприємств дозволив визначити, що для зміцнення їх експортного потенціалу варто використовувати елементи ситуаційного підходу, оскільки в сучасних динамічних умовах саме він найкраще підходить для здійснення експортної діяльності й оперативного її коригування відповідно до економічних, правових, інституційних змін оточуючого середовища.

Визначення факторів, які найбільше впливають на ефективність експортної діяльності підприємства проводилось за допомогою експертного дослідження з використанням анкетного опитування експертів, методологія проведення якого детально описана Б. Грабовецьким [4].

Згідно експертних оцінок, найбільш значущими факторами, що впливають на експортну діяльність підприємства, виявились організаційні. Другими за значущістю стали маркетингові чинники.

Тому доцільно приділити увагу вдосконаленню саме цих аспектів експортної діяльності підприємства, оскільки відповідні заходи найбільше впливатимуть на збільшення його експортного потенціалу.

Аналіз організації менеджменту на досліджуваних підприємствах дозволив визначити, що процеси управлінського обліку підпадають під вплив двох груп чинників: організаційної структури підприємства та зовнішнього середовища, які, у свою чергу, впливають на процес прийняття рішень щодо зовнішньоекономічних операцій підприємств.

Проведений аналіз дозволив класифікувати ситуаційні чинники для цілей удосконалення управлінського обліку на дві основні категорії: внутрішні та зовнішні.

Внутрішні фактори включають організаційні характеристики, технологію та стратегію. Зовнішні охоплюють окремі аспекти зовнішнього середовища, зокрема ділове оточення та системи обліку, які чинять подвійний вплив: на внутрішні фактори та на принципи управлінського обліку підприємства. Аналіз впливу чинників на ефективність експортної діяльності досліджуваних підприємств дозволив зробити висновок, що зовнішні чинники впливають на ефективність опосередковано (зокрема, через систему управлінського обліку), тоді як внутрішні чинять безпосередній вплив.

Дослідження показників ефективності експортної діяльності підприємств, дозволило визначити три напрями (групи підприємств), за якими варто удосконалювати окремі аспекти системи управлінського обліку, залежно від поточного економічного стану підприємства. Показники надають можливість оцінити стан експортної діяльності підприємства та обрати відповідні напрями щодо її удосконалення.

Для кожного з цих типів підприємств запропоновано рекомендації стосовно удосконалення окремих аспектів управлінського обліку.

Отже, перша група – це підприємства з високим рівнем доходу від експортної діяльності. Такі підприємства відзначаються спроможністю займати лідерські позиції у задоволенні споживного попиту, високим рівнем продуктивності, та, водночас, найвищим доходом на капітал та інвестиції.

Вони характеризуються найвищими показниками ефективності виробництва, продажів експортної продукції та рентабельності експортних продажів.

З метою підтримки своєї експортної діяльності на високому рівні, такі підприємства мають враховувати власні специфічні переваги та розвивати їх відповідно до вимог споживачів. Для таких підприємств важливим є не лише досягнення найвищого рівня всіх показників експортної діяльності, але й розповсюдження позитивних моментів власної практики. Це означає, що основна увага має приділятися створенню, підтримці та постійному удосконаленню ефективної системи управлінського обліку.

Основні заходи для досягнення цієї мети:

- посилення впливу високоякісних благ (товарів, послуг) і покращення їх якості;

- використання удосконаленої, розширеної системи управлінського контролю із застосуванням високостандартизованих методів управлінського контролю за експортною діяльністю, зокрема удосконаленої системи звітності;

- інтенсифікація виробництва та поширення на ринку експортних товарів

Наступна група - підприємства, що мають проблеми у сфері задоволення споживчого попиту на експортних ринках. Для цієї групи компаній характерні низькі, порівняно з іншими показниками галузі, показники ефективності продажів експортної продукції.

В даному випадку необхідним є ретельне вивчення негативних ефектів з боку споживачів з метою збалансування ефективності експорту та його якості. Головним напрямом удосконалення ефективності експортної діяльності для таких компаній може бути визначення відповідних важелів впливу на споживчий попит, які, водночас, не мають негативного впливу на продуктивність компанії, або цей вплив є незначним.

Основні заходи для досягнення цієї мети полягають у такому:

- детальний аналіз споживчого попиту та уподобань споживачів з метою визначення у подальшому відповідних ресурсів компанії, які можуть бути спрямовані на задоволення споживчого попиту. З урахуванням того, що зазвичай ресурси компаній такого типу є обмеженими для впровадження спеціальних механізмів управлінського обліку та контролю, важливим елементом є аналіз ресурсів та потенціалу для удосконалення експортної діяльності;

- визначення інвестиційного потенціалу для покращення експортної діяльності (потенційне зростання споживчого попиту / лояльності споживачів та фінансових результатів діяльності);

- спрямування інвестицій у ті механізми управлінського обліку та контролю, які чинять значний безпосередній вплив на задоволення споживчого попиту.

Третя і остання група – це підприємства з високим рівнем витрат на експорт. До цієї групи відносяться компанії-цінові лідери, які

експортують товари за ціною, нижчою за ціни конкурентів. Показники рентабельності експортних продажів в них, загалом, нижче, порівняно з іншими компаніями у галузі.

Як впливає з вищенаведеного, головною метою є підвищення ефективності рентабельності експортних продажів; при цьому варто враховувати витрати на високу якість експортованих товарів, яку неможливо забезпечити без використання належних ресурсів.

Основні заходи управлінського обліку та контролю для таких підприємств мають бути спрямовані на ефективне управління ресурсами і можуть включати:

- ґрунтовний аналіз споживчого попиту та використання, подібно до попередньої групи, високо стандартизованих методів управлінського контролю в секторах, що безпосередньо впливають на споживчий попит;

- використання високостандартизованих механізмів управлінського обліку і контролю у сфері управління витратами;

- активне використання політики розрахунку цільових витрат (target costing) в рамках концепції управління цільовою собівартістю експортованої продукції.

Особливе місце в системі організації експортної діяльності підприємства займає логістика. Логістична діяльність є важливим маркетинговим аспектом діяльності підприємства, який, за оцінками експертів, знаходиться на другому місці за своїм впливом на експортну діяльність підприємства. Одним з головних чинників ефективної організації логістичної діяльності є оптимізація транспортних витрат підприємства-експортера.

Впровадження й ефективна реалізація запропонованих рекомендацій неможлива без ретельного моніторингу всіх аспектів експортної діяльності компанії.

Аналіз чинників впливу на експортну діяльність компанії дозволив виокремити основні процеси, на які варто спрямувати основні зусилля в сфері моніторингу.

1. Управління експортною діяльністю на підприємстві. Цей блок передбачає моніторинг процесу прийняття рішень стосовно експортної діяльності, включаючи планування, визначення методів ведення

діяльності, встановлення відповідальності різних відділів та координації їх діяльності в рамках здійснення експортної діяльності підприємства.

2. Управління ресурсами, які пов'язані з основною виробничою та з експортною діяльністю підприємства. Моніторинг управління ресурсами включає моніторинг за раціональним використанням наявних ресурсів: капітальних, технічних, технологічних, трудових, маркетингових, інформаційних, задіяних безпосередньо у експортній діяльності підприємства.

3. Оцінка експортної діяльності підприємства. Включає системну оцінку та оцінку процесу експортної діяльності. Системна оцінка експортної діяльності включає моніторинг та оцінку ефективності експортної діяльності за допомогою методів внутрішнього контролю. Результати такого моніторингу можуть бути стимулом для прийняття підприємством певних заходів, спрямованих на удосконалення експортної діяльності. Оцінка процесу експортної діяльності являє собою моніторинг та оцінку на таких стадіях експортної діяльності підприємства:

- вивчення закордонного ринку збуту;
- підготовка виробництва продукції на експорт;
- виробництво експортованої продукції;
- реалізація експортованої продукції;
- після продажне обслуговування.

Все вищезазначене разом з аналізом й оцінкою чинників впливу на експортну діяльність підприємства дозволило розробити комплексний механізм підвищення ефективності експортної діяльності підприємства (рис.1).

З метою забезпечення функціональної автономії експортної діяльності, запропонований механізм включає такі підсистеми як управлінський облік та контроль, моніторинг експортної діяльності підприємства, управління замовленнями, запасами та закупівельними операціями.

Метою головної складової механізму підвищення ефективності експортної діяльності підприємства – планування та контролю експортної діяльності, є забезпечення виконання контрактних зобов'язань відповідно до термінів і вимог до якості експортної продукції на основі планування та контролю за ефективним використанням ресурсів, необхідних для здійснення експортної діяльності.

При плануванні та контролі експортної діяльності задіяні такі процеси: визначення функціональних критеріїв – критеріїв виконання виробничої програми підприємства та визначення критеріїв першочерговості; визначення періодів та варіантів планування експортного виробництва; планування потреби у матеріальних ресурсах; розробка графіків та правил розподілення робіт; оцінка стану виробничих приміщень; порядок врегулювання позаштатних ситуацій.

Управлінський облік та контроль містить такі процеси: визначення структури даних за видами продукції, яка містить інформацію щодо специфікації на матеріали, маршрутно-технологічної карти та пов'язаного обладнання; розробка інженерно-технічної документації та технологічної маршрутизації; облік виробничих об'єктів; облік сировини.

Метою управління закупівельними операціями є отримання в потрібній кількості та до визначеної дати необхідних для виробництва експортованої продукції сировини та матеріалів, при цьому – за найнижчою з можливих цін і належного рівня якості. Ця підсистема охоплює відносини з постачальниками; визначення потреб у сировині та матеріалах.

Підсистема управління запасами має на меті забезпечення оптимального рівня запасів, що дозволить зменшити витрати на зберігання готової продукції, напівфабрикатів, незавершеного виробництва, запасних частин; а також забезпечити безперервність виробничого процесу.

Метою підсистеми управління замовленнями є збільшення споживчого попиту. Вона включає процеси адміністрування замовлень зарубіжних споживачів; післяпродажне обслуговування.

Підсистема моніторингу експортної діяльності має на меті створення системи оцінки ефективності експортної діяльності підприємства на основі спостережень за процесами управління фінансово-господарською експортною діяльністю підприємства, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від запланованих і виявлення причин цих відхилень з метою коригування діяльності задля підвищення її ефективності. У цій підсистемі задіяні процеси системної оцінки та оцінки процесу експортної діяльності підприємства.

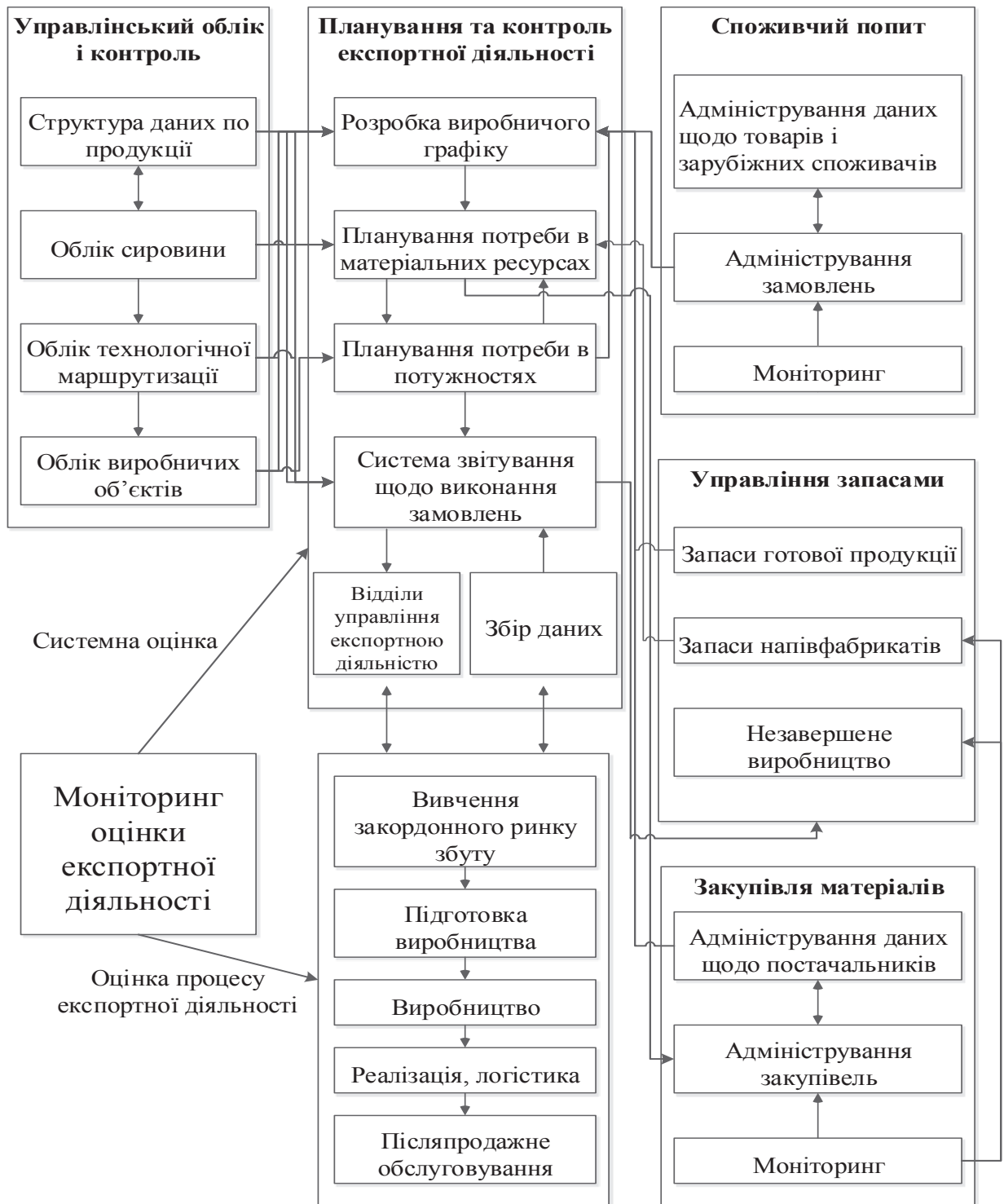


Рис. 1. Комплексний механізм підвищення ефективності експортної діяльності підприємства

Висновки. Проведений аналіз ефективності експортної діяльності підприємств дозволив визначити три групи підприємств, за якими варто удосконалювати окремі аспекти системи управлінського обліку, залежно від поточного економічного стану підприємства. Встановлено, що показники оцінки ефективності експортної діяльності підприємства

надають можливість оцінити її стан та обрати відповідні напрями щодо її удосконалення для кожної з груп підприємств.

За результатами оцінки ефективності експортної діяльності для кожного з цих типів підприємств запропоновано та обґрунтовано напрями та рекомендації стосовно удосконалення окремих аспектів здійснення експортної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бондарева Т.І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства / Т.І. Бондарева, А.І. Осадчук // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. - №3(15). – С.91-104.
2. Бондаренко А.В. Оценка факторов эффективности экспорта предприятия / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.confcontact.com/2012_03_15/ek1_bondarenkoAV.php
3. Бондаренко А.В. Повышение эффективности российского экспорта в условиях глобализации / А.В. Бондаренко // Вестник СГСЭУ. – 2013. - №3(47). – С.166-170.
4. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання: монографія / Б. Є. Грабовецький. — Вінниця: ВНТУ, 2010. – 171 с.
5. Ілясова Ю.В. Експортний маркетинг виноробної продукції: Автореф. дис.. канд. екон. наук. 08.00.04./ Київс.нац.екон.ун-тет. – Сімферополь. 2009. – 18с.
6. Манин П.В. Алгоритм оценки внешнеэкономического потенциала промышленного предприятия / П.В. Манин // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2013. – №1(27).
7. Манин П.В. Управление развитием экспортного потенциала промышленного предприятия / П.В. Манин // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2010. – №21.
8. Невская Н.А. Промышленность Хабаровского края: экспортные возможности и условия их реализации / Н.А. Невская // Инновации. – 2005. - №7(84). – С.44-47.
9. Фатенок-Ткачук А.О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / А.О. Фатенок-Ткачук // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17.