

О. Г. Мельник, Х. С. Передало, Ю. В. Горошко
Національний університет “Львівська політехніка”

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ОСНОВІ ЦІЛЬОВИХ ПОКАЗНИКІВ

<https://doi.org/>

© Мельник О. Г., Передало Х. С., Горошко Ю. В., 2021

Розглянуто сутність понять “ефект”, “ефективність” та “результативність”. Зауважено, що ефективність є ширшим поняттям, оскільки не бере до уваги досягнення окремих результатів, на відміну від поняття “результативність”. Перераховано основні проблеми, пов’язані з оцінюванням результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю. Наведено, на основі опрацювання як наукових джерел, так і практики діючих організацій, етапи оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю на підставі цільових показників. Рекомендовано систему показників оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю для імпортоорієнтованого підприємства.

Ключові слова: оцінювання; результативність; зовнішньоекономічна діяльність підприємства; показник; імпорт.

Постановка проблеми

Євроінтеграція, глобалізація, зростання конкуренції, розширення спектра потреб споживачів, диджиталізація партнерських стосунків тощо – це лише незначна низка чинників, які сприяють активізуванню зовнішньоекономічної діяльності підприємств різних форм, розмірів та напрямів господарювання. Як і будь-який процес, цей вид діяльності потребує управління, та, відповідно, його оцінювання на предмет результативності. Однак саме на цьому етапі у керівництва компаній часто виникають труднощі, оскільки не на всіх вітчизняних підприємствах сформовано етапи оцінювання результативності зовнішньоекономічної діяльності, не виокремлено систему ключових показників, які б оптимально відображали стан управління зовнішньоекономічною діяльністю, не реалізується ґрунтовна аналітична складова процесу оцінювання, що інколи призводить до появи перевитрат, неправильного розставлення цільових пріоритетів тощо. Тому вищенаведена тема і надалі залишається актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Питання оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю неодноразово розглядалось у науковій літературі. Хоча саме таке словосполучення вживають не часто, однак науковці описують процеси оцінювання зовнішньоекономічної діяльності, наводять систему показників, аналізують терміни “ефект”, “ефективність” та “результативність”, що часто ототожнювали, оцінюючи управління зовнішньоекономічними операціями.

Оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю на основі цільових показників

Тому, розкриваючи тему оцінювання результативності управління зовнішньоекономічної діяльності, ми брали до уваги роботи таких авторів, як С. С. Бірбіренко, П. Ф. Друкер, Ю. О. Жаданова, О. М. Котиш, С. І. Кубів, О. І. Момот, М. П. Сахацький, О. В. Рябкова та ін. Звичайно, дуже багато вчених та практиків досліджують цю тематику, однак усі вони порушують ті самі невідомі питання: як найоптимальніше, з найменшими затратами та найбільшою користю виконати оцінювання результативності управління зовнішньоекономічної діяльності.

Цілі статті

Цілями статті є дослідження дефініції “результативність”, окреслення ключових напрямів та проблем оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю, виділення рекомендованих етапів оцінювання з виокремленням цільових показників зовнішньоекономічної діяльності, на основі яких прийматимуться управлінські рішення у сфері ЗЕД.

Виклад основного матеріалу дослідження

В умовах глобалізаційних процесів, які зумовили швидкий розвиток господарств та стали причиною жорсткої конкуренції серед сучасних підприємств, проблеми оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю стають дедалі поширенішими. Як правило, кожна компанія, що функціонує на міжнародній арені, прагне досягти найвищих результатів у своїй діяльності.

Оцінюючи зовнішньоекономічну діяльність, керівництво часто вживає такі терміни, як “показник”, “ефект”, “результат”, “ефективність” та “результативність”. Часто їх ототожнюють характер, але не завжди.

Під показником часто розуміють певний інструмент, який дає можливість здійснити характеристику об’єкта [1]. А точніше, на нашу думку, це числова характеристика стану певного об’єкта, яка є основою для здійснення аналізу та прийняття певних рішень.

Трактувань таких понять, як “ефект” та “результат”, в економічній літературі дуже багато. Зокрема, на думку І. В. Петрова, поняття “ефект” можна розглядати як результат в абсолютному вираженні, який відображає лише успішність здійснення певних дій [2]. Щодо тлумачення терміна “результат”, то, відповідно до тлумачного словника, – це загальний підсумок досягнень встановлених цілей, який може бути як позитивним, так і негативним [3]. Отже, можемо вважати, що ці терміни відрізняються за змістовим навантаженням.

Якщо ж говорити про поняття “ефективність” та “результативність”, то деякі автори повністю ототожнюють їх, інші ж навпаки – доводять абсолютну їх відмінність. О. В. Рябкова вважає вищевведені поняття тотожними, оскільки вони характеризують раціональність та економічність певної дії [7]. На думку П. Ф. Друкера, ці терміни слід розмежовувати, оскільки результативність є логічною відповіддю на запитання “як виконувати правильні дії?”, тоді як ефективність – на питання “як правильно робити дії?” [4]. Навіть А. С. Авдюченко, який ототожнює поняття “ефект” і “результат”, все ж вважає, що результативність є певним мірилом ефективності [5], тобто не рівноцінним за змістом терміном, з чим ми погоджуємося. Цікавим вважаємо думку М. П. Сахацького щодо розуміння результативності, який стверджує, що її слід розглядати як процес досягнення результатів, що характеризуються певною вигодою для суб’єктів, які ставили за мету їх отримання [6].

Уточнити сутність результативності дає змогу трактування “управління результативністю”, яку запропонував американський вчений Гері Коккінз. Цей науковець розумів його як процес втілення стратегії та планів у конкретні результати. Автор переконує, що управління результативністю і система показників ефективності є взаємодоповнюваними інструментами [8].

Щодо розуміння терміна “показник результативності зовнішньоекономічної діяльності”, на думку О. М. Котиш, його можна розглядати як комплексний вимірник, що характеризує прибутковість підприємства [9].

На нашу думку, поняття ефективності та результативності є взаємодоповнюваними, проте їх слід розмежовувати, адже поняття “ефективність” використовується доволі широко і не дає можливості сконцентруватися на окремих результатах. Тому пропонуємо під час оцінювання зовнішньоекономічної діяльності зупинитися на результативності як комплексному вимірному показнику або системі показників, які відображають економічність, адаптивність та ефективність досліджуваного об’єкта, представлені конкретними результатами.

Грунтовне й усебічне оцінювання зовнішньоекономічної діяльності як результативності управління цим процесом можна здійснити за допомогою основних груп показників, які наведено в табл. 1 [10].

Таблиця 1

Основні групи показників для здійснення оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах

Група показників	Показники
Абсолютні	обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг накладних витрат на виконання ЗТК; кількість та сума отриманих рекламцій у ЗТК; кількість задоволених рекламцій
Відносні	індекси динаміки експорту та імпорту за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною, за кількістю та за структурою; коефіцієнти виконання зобов’язань з експорту та імпорту за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною; середня тривалість обороту експортно-імпортних операцій; коефіцієнт віддачі коштів експортно-імпортних операцій
Структури	товарна структура ЗЕД; географічна структура ЗЕД; структура накладних витрат ЗЕД
Ефективності	валютна ефективність експорту/імпорту; абсолютна ефективність експорту/імпорту; економічний ефект від експорту/імпорту; ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку; ефективність придбання та використання імпортного обладнання; ефективність придбання та продажу ліцензій

Окрім вищезгаданих показників, оцінку результативності управління ЗЕД можна здійснювати за показниками рентабельності, зокрема: рентабельністю виробництва продукції, рентабельністю продажу, рівнем рентабельності діяльності тощо [11]. Визначити результативність можна і на основі отриманих прибутків, оцінивши такі показники, як: чистий прибуток, валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності тощо [12].

Розрахунок вищенаведених показників рекомендовано здійснювати за такими принципами [13]:

- повний облік витрат з урахуванням усіх статей та формування ґрунтовних висновків;
- порівняння отриманих результатів із базовими значеннями;
- нормування різних за часом результатів та витрат;
- розрахунок показників на підставі достовірних даних.

Під час оцінювання результативності зовнішньоекономічної діяльності виникає низка проблем, які не дають змоги ефективно і всебічно здійснити цей процес. Це пов’язано, передусім, з відсутністю комплексної моделі оцінювання, а також вибором ключових показників результативності, які б допомогли всесторонньо здійснити ґрунтовний аналіз результативності управління ЗЕД. Ще однією проблемою, яка впливає з попередньої, є складність вибору цих показників. С. І. Кубів та В. В. Федюк у своїй роботі зазначають, що для вирішення такої проблеми спершу необхідно окреслити основні напрями аналізу, вибрати ключові критерії, здійснити аналіз впливу факторів зовнішнього/внутрішнього середовища, вибрати основні показники відповідно до оцінюваної проблеми, здійснити аналітику виконаних розрахунків [15].

Оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю на основі цільових показників

Підбирати цільові показники для оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю необхідно відповідно до певних вимог, зокрема: використання достовірної інформації, економічна обґрунтованість конкретного показника, їх корелювання, а також узгодженість з конкретним видом діяльності, що оцінюється [16, 17].

С. С. Бірбіренко та Ю. О. Жаданова вважають, що одним з найпопулярніших методів оцінки результативності управління діяльністю, зокрема зовнішньоекономічної, є метод, що передбачає розрахунок інтегрального показника, який дає можливість об'єднати аналітичний масив даних [18]. Ми погоджуємось з цією думкою, адже такий підхід дасть змогу оперативно виявити відхилення та сформулювати певний план дій щодо їх усунення.

Отже, проаналізувавши вітчизняну та зарубіжну літературу на предмет оцінювання результативності зовнішньоекономічної діяльності, а також на підставі анкетного дослідження стану цього процесу на одному з вітчизняних підприємств, ми виявили такі першочергові проблеми:

відсутність чітко структурованої системи цільових показників;

відсутність сформованої процедури моделі оцінювання;

вузький спектр цільових показників оцінювання результативності ЗЕД, що не дає змоги різносторонньо оцінити результат від цього виду діяльності

Зазначимо, що комплексна система показників є головною передумовою для здійснення ґрунтовного оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Тому рекомендуємо етапи оцінювання результативності управління, які дадуть змогу розробляти структуровану систему цільових показників для конкретного підприємства.

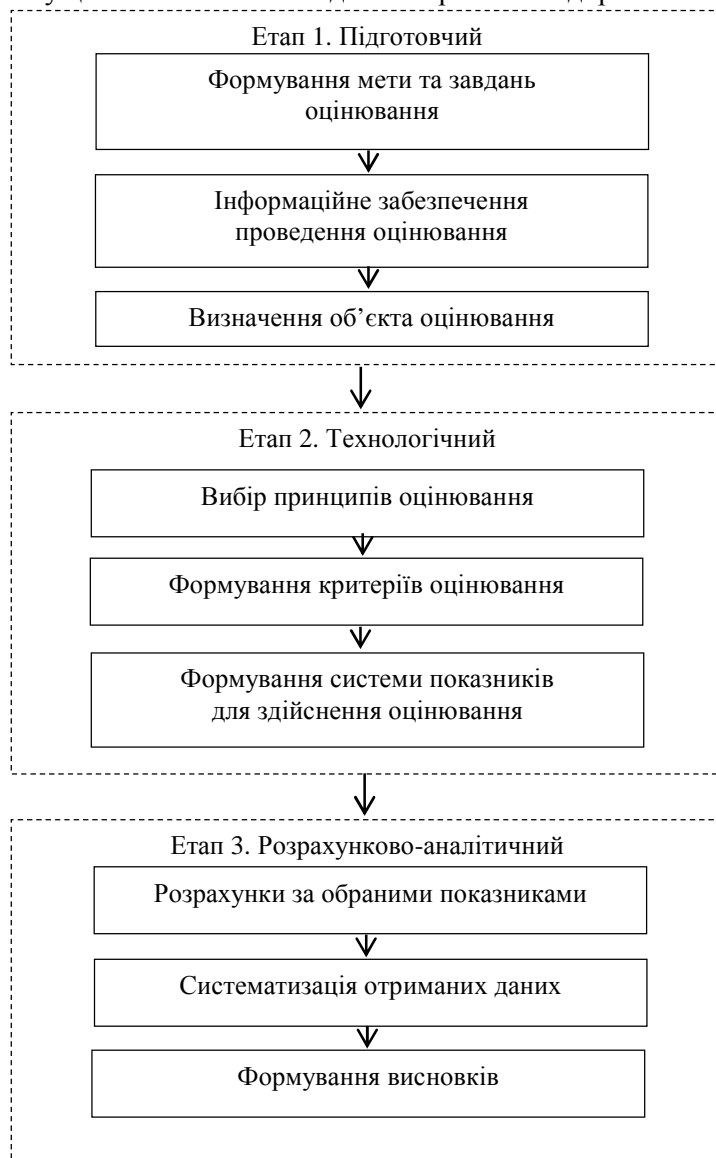


Рис. 1. Рекомендовані етапи оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю на основі цільових показників

Для формування системи показників необхідно реалізувати усі етапи оцінювання результативності управління, зокрема, відповідно до рис. 1, спершу необхідно визначити основну мету та завдання здійснення оцінки. У нашому випадку оцінювання здійснюється з метою упровадження комплексної системи показників для оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю. Основні завдання оцінювання результативності управління такі:

- визначення рівня досягнення основних цілей у сфері ЗЕД;
- визначення доцільності витрат на здійснення ЗЕД.

Інформаційна база є важливим елементом для здійснення оцінювання, адже від достовірності отриманих даних залежить і результат оцінювання. Під час оцінювання до уваги беруть баланси підприємства, звіти про фінансові результати, а також договори, укладені з контрагентами тощо.

Наступна сходинка передбачає визначення об'єкта оцінювання. Об'єктом оцінювання є результативність управління зовнішньоекономічною діяльністю або окремого його виду чи форми.

Перша сходинка технологічного етапу передбачає вибір принципів оцінювання, яке слід здійснювати на основі принципів, відображених на рис. 2.

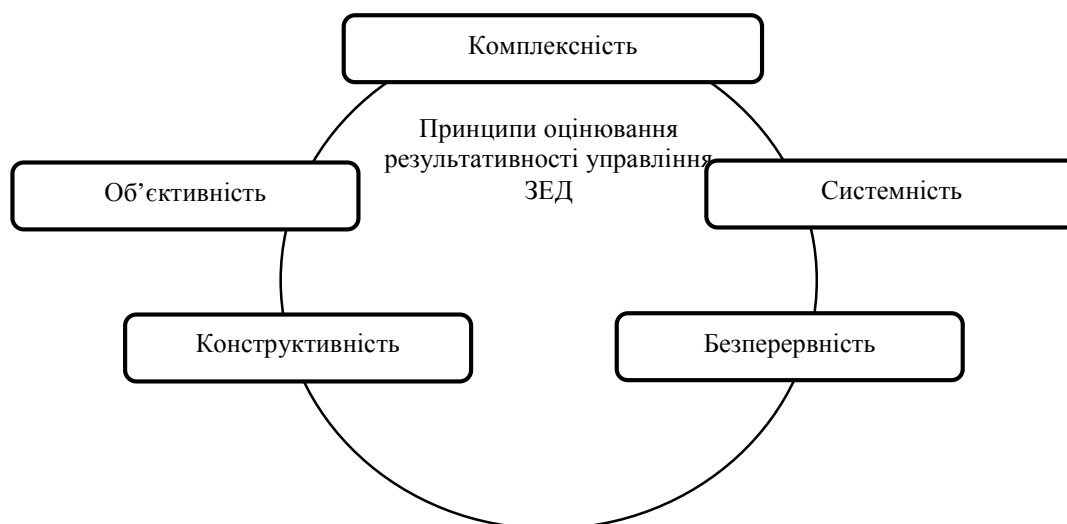


Рис. 2. Рекомендовані принципи здійснення оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю на основі цільових показників

Наступним кроком є формування критеріїв оцінки, які є певним вимірником результативності управлінської системи. До основних критеріїв результативності належать: економічність, своєчасність, дієвість, цілеспрямованість, точність, прибутковість.

Завершальним кроком технологічного етапу є формування системи показників, на основі яких здійснюється оцінка результативності управління. Підбір показників рекомендовано здійснювати на основі багатоаспектного підходу, що дає можливість врахувати всі сторони зовнішньоекономічної діяльності.

Припустимо, що досліджуване підприємство займається лише імпортом. Тоді рекомендований для вибору структурований перелік показників для оцінювання результативності управління імпортом наведено в табл. 2.

Оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю на основі цільових показників

Перелік показників, наведений в табл. 2, ми вважаємо комплексним, адже він сформований на основі багатоаспектного підходу, який враховує усі сторони імпортової діяльності підприємства. Тому розрахунок цих показників дасть змогу здійснити комплексну оцінку результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю та ідентифікувати рівень досягнення встановлених цілей.

Таблиця 2

Рекомендована система цільових показників для оцінювання результативності управління імпортовою діяльністю

Показники	Формула розрахунку	Прикладне значення
1. Показники темпів приросту і росту імпорту		
1.1. Темп росту імпорту	$TR_{им.} = \frac{I_{зв.}}{I_{б.}}$ $I_{зв.}$ – обсяг імпорту за звітний період; $I_{б.}$ – обсяг імпорту за базовий період	Показники цієї групи дають можливість порівняти темпи росту та приросту імпортних операцій
1.2. Темп приросту імпорту	$TP_{им.} = TR_{им.зв.} - TR_{им.баз.}$ $TR_{им.зв.}$ – темп роту за звітний період; $TR_{им.баз.}$ – темп росту за базовий період	
2. Відносні показники		
2.1. Індекс вартості імпорту	$I_{варт.} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} \cdot Z_{i0}}$ Q_{i1}, Z_{i1} – ціна і кількість i -го товару в звітному періоді; Q_{i0}, Z_{i0} – ціна і кількість i -го товару в звітному періоді. n – кількість товару	Відносні показники відображають, якою мірою і де змінилась вартість і фізичний обсяг імпорту, а також їх середні ціни. Для цього отримані дані щодо імпорту групують за товарами і відображають в аналітичних таблицях, і вже на підставі цих даних здійснюють розрахунки основних індексів
2.2. Індекс фізичного обсягу імпорту	$I_{физ.обсягу} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} \cdot Z_{i0}}$	
2.3. Індекс кількості імпорту	$I_{кількості} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0}}$	
2.4. Індекс ціни імпорту	$I_{ціни} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i0}}$	
2.5. Індекс кількісної структури імпорту	$I_{варт.} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} \cdot Z_{сєр.і0}}$	
2.6. Середня ціна продукції	$z_{сєр.і0} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i0} \cdot Z_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0}}$ $z_{сєр.і0}$ – середня ціна товару за базовий період	
3. Показники ефективності		
3.1. Валютна ефективність імпорту	$E_{вал.імп.} = \frac{\sum_j z_{ij}^{вал.} \cdot N_{ij}}{\sum_{i=1}^n B_{ij}^{вал.} \cdot N_{ij}}$ $z_{ij}^{вал.}$ – вартісна оцінка j -го імпортованого товару, грн; N_{ij} – кількість j -го товару, що входить до складу; імпортованого еквівалента, грн; $B_{ij}^{вал.}$ – валютна ціна j -го товару, вал. од./грн; n – кількість найменувань товарів у імпортному еквіваленті	Показники групи ефективності демонструють результат від здійснюваних імпортних операцій, зокрема, рентабельність імпорту відображає розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн витрат щодо його придбання

3.2. Абсолютна ефективність імпорту	$E_{\text{еф.імп.}} = \frac{V_{\text{імп.прод.}}}{V_i}$ <p>$V_{\text{імп.прод.}}$ – вартість імпортованої продукції на внутрішньому ринку; V_i – витрати на придбання імпортованої продукції</p>	
3.3. Економічний ефект від імпорту	$E_{\text{е.імп.}} = V_{\text{імп.прод.}} - V_i$	

Продовження табл.

4. Показники рентабельності		
4.1. Рентабельність імпорту	$P_{\text{імп.}} = \frac{E_{\text{е.імп.}}}{V_i}$ <p>$E_{\text{е.імп.}}$ – економічний ефект від імпорту.</p>	Показники цієї групи дають можливість визначити прибутковість ведення імпортованої діяльності, а також величину прибутку, що припадає на 1 грн проданої продукції; характеризує прибутковість від реалізації кожного виду продукції
4.2. Рентабельність реалізації імпортованої продукції	$P_{\text{реаліз.прод.}} = \frac{P_{\text{операц.}}}{\text{ЧД}}$ <p>$P_{\text{операц.}}$ – прибуток від операційної діяльності; ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції</p>	
4.3. Рентабельність імпортованої продукції	$P_i = \frac{ВП}{С}$ <p>$ВП$ – валовий прибуток, грн; $С$ – собівартість реалізованої імпортованої продукції, грн</p>	
4.4. Рентабельність окремих видів імпортованої продукції	$P_i = \frac{Ц_i - C_i}{C_i}$ <p>$Ц$ – відпускна ціна виробу, грн; $С$ – повна собівартість одиниці продукції, грн; i – вид певної продукції</p>	
4.5. Чиста рентабельність продажу імпортованої продукції	$P_{\text{ч}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} * 100\%$ <p>ЧП – чистий прибуток, грн</p>	
5. Ринкові показники		
5.1. Частка ринку за обсягом продажу імпортованої продукції	$Q_{\text{ринку}} = \frac{Q_i}{V_{\text{заг.}}}$ <p>Q_i – кількість проданої імпортованої продукції; $V_{\text{заг.}}$ – загальний обсяг продажу певної продукції на базовому ринку</p>	Показник цієї групи характеризує позицію підприємства серед інших суб'єктів господарювання на відповідному ринку
6. Показники структури		
6.1. Товарна структура	Ці показники подають у формі діаграм із відображенням частки в загальній величині обсягу за товарами чи країнами	Показники цієї групи дають можливість візуально оцінити співвідношення або розподіл за основними товарними групами чи країнами для оцінювання їх збалансованості
6.2. Географічна структура		

Розрахунково-аналітичний етап передбачає насамперед здійснення розрахунків цільових показників, сформованих на попередньому етапі. Безпосередні розрахунки здійснюються на основі

Оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю на основі цільових показників

достовірної інформації та за відповідними принципами і критеріями, що наведені вище. Наступним кроком є систематизація даних, що передбачає структурування даних за попередні та звітні періоди.

Завершальний етап – формування висновків, що передбачає розроблення на основі сформованого масиву даних висновків щодо результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві, а також розроблення ефективних управлінських рішень та заходів для підвищення результативності управління.

Висновки

Аналізуючи наукові джерела та практику вітчизняних підприємств, ми виявили проблеми оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю. Це пов'язано насамперед із відсутністю структурованої системи показників оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю, а також самого процесу їх вибору. Такі недоліки в системі управління часто надалі спричиняють проблеми із визначеністю пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної діяльності, об'єктивним оцінюванням витратної її частини, встановленням релевантних цілей. Саме запропоновані у цій статті етапи оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю та рекомендована система показників для підприємства, орієнтованого на імпорт, допоможуть цілеспрямованіше та системніше підійти до цього процесу та поліпшити якість управління сферою ЗЕД.

Перспективи подальших досліджень

Вищезазначені проблеми – не єдині питання, пов'язані із оцінюванням результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю. Тому доречно, на підставі досліджень вітчизняних підприємств, розглянути й інші проблемні моменти.

Список літератури

1. Loishyn A. A. (2019). Selection of indicators of the scientific and methodological apparatus for assessing the effectiveness of the internal control system of the ministry of defense of Ukraine. *Social development & Security*, No. 9 (3), pp. 66–90.
2. Ячменьова В. М., Височина М. В., Сулима О. Й. (2010). Ефективність управління діяльністю промислового підприємства та діагностика загроз: монографія. Сімферополь: ВД АРІАЛ. 472 с.
3. Ковальчик О. А. (2011). Визначення сутності дефініції “провайдинг ефективності”. Форум молодих економістів-кібернетиків “Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід”. С. 182–184.
4. Момот О. І., Демченко О. А. (2013). Про сутність понять “результативність” та “ефективність” в економіці. *Економічний вісник Донбасу*, №3 (33).
5. Авдющенко А. С. (2010). Визначення результативності діяльності підприємств: роль та підходи. *Держава та регіони*. № 2. С. 10–17.
6. Сахацький М. П., Казанджі А. В. (2017). Теоретико-методичні засади оцінки результативності управління виробничо-господарською діяльністю підприємства. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*, Вип. 1, С. 135–141.
7. Рябкова О. В. (2013). Сутність результативності та ефективності діяльності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*, Т. 3, С. 43–46.
8. Тесленок І. М., Михайлова О. В., Богаченко О. П. (2012). Сучасні підходи до визначення результативності управління підприємством. *Економічний вісник Донбасу*, № 1 (27).
9. Кривов'язюк І. В., Тележинська Н. В. (2017). Теоретико-методичне обґрунтування та аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*, № 9.
10. Хоменко Т. Ю., Круш П. В. (2017). Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю. *Збірник наукових праць молодих учених*, Вип. 11.
11. Галас Л. І. (2021). Аналіз ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств України. *Світ економічної науки*, Вип. 30.

12. Бондаренко Н. С., Тюленева Ю. В. (2017). Удосконалення управління прибутком на підприємстві. Актуальні проблеми економіки та управління: зб. наук. праць молодих вчених, Вип. 11.
13. Галунець Н. І., Васько Л. М. (2013). Методичні аспекти оцінки економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємств. *Агросвіт*, № 1.
14. Матвєєва Н. М., Базецька Г. І. (2021). Впровадження моделі оцінки управління зовнішньоекономічною діяльністю компанії як метод підвищення ефективності її функціонування. *Національна академія статистики обліку і аудиту*, С. 202–205
15. Кубів С. І., Федюк В. В. (2020). Метод вибору показників, які характеризують розвиток зовнішньоекономічної діяльності під час вирішення конкретних управлінських проблем. *Економічний простір*, № 5(116).
16. Мельник О. Г., Логвиненко Ю. Л. (2007). Індикатори оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Вісник Національного університету “Львівська політехніка”*. Серія “Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку”, № 599, С. 124–130.
17. Гулакова В. Л., Козак Ю. Г. (2018). Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Всеукраїнський форум з проблем міжнародних економічних відносин (в онлайн-форматі). *Проблеми розвитку малих відкритих економік*, С. 256–260. URL: https://conf.ztu.edu.ua/wpcontent/uploads/2018/09/ekonom_forum_zhdtu_18.04.2018r...pdf
18. Бірбіренко С. С., Жаданова Ю. О. (2021). Сучасна практика оцінювання економічної стійкості підприємства: переваги та недоліки. *Економіка та суспільство*, Вип. 25.

References

1. Loishyn A. A. (2019). Selection of indicators of the scientific and methodological apparatus for assessing the effectiveness of the internal control system of the ministry of defense of Ukraine. *Social development & Security*, No. 9 (3), 66–90.
2. Yachmen'ova V. M., Vysochyna M. V., Sulyma O. J. (2010). Efficiency of industrial enterprise management and threat diagnostics: monohrafiia. Simferopol': VD ARIAL.
3. Koval'chuk O. A. (2011). Defining the essence of the definition of “performance efficiency”. *Forum molodykh ekonomistiv-kibernetikiv “Modeliuvannia ekonomiky: problemy, tendentsii, dosvid”*, 182–184.
4. Momot O. I., Demchenko O. A. (2013). About essence of the concepts of “effectiveness” and “efficiency” in the economy. *Ekonomichnyj visnyk Donbasu*, No. 3 (33).
5. Avdiuschenko A. S. (2010). Determining the effectiveness of enterprises: role and approaches. *Derzhava ta rehiony*, No. 2, 10–17.
6. Sakhats'kyj M. P., Kazandzhi A. V. (2017). Theoretical and methodological principles of evaluating the effectiveness management of production and economic activities the enterprise. *Finansovo-kredytna diial'nist': problemy teorii ta praktyky*, 1, 135–141.
7. Riabkova O. V. (2013). The definition of the effectiveness and efficiency of the enterprise. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, No. 3, 43–46.
8. Teslenok I. M., Mykhajlova O. V., Bohachenko O. P. (2012). Modern approaches to determining the effectiveness of enterprise management. *Ekonomichnyj visnyk Donbasu*, No. 1 (27).
9. Kryvov'iazuk I. V., Telezhyn'ska N. V. (2017). Methodical substantiation and analysis of efficiency foreign economic activity of the enterprise. *Efektivna ekonomika*, No 9.
10. Khomenko T. Yu., Krush P. V. (2017). Methodical approaches to assessing the effectiveness foreign economic activity management. *Zbirnyk naukovykh prats' molodykh uchenykh*, No. 11.
11. Halas L. I. (2021). Analysis of the efficiency of agricultural enterprises of Ukraine. *Svit ekonomichnoi nauky*, No. 30.
12. Bondarenko N. S., Tiuleneva Yu. V. (2017). Improving profit management in the enterprise. *Aktual'ni problemy ekonomiky ta upravlinnia: zbirnyk naukovykh prats' molodykh vchenykh*, No. 11.
13. Halunets' N. I., Vas'ko L. M. (2013). Methodological aspects of assessing the economic efficiency foreign trade operations of enterprises. *Ahrosvit*, No. 1.
14. Matvieieva N. M., Bazets'ka H. I. (2021). Introduction the model of evaluation of management of foreign economic activity of the company as a method of increase of efficiency of its functioning. *Natsional'na akademiia statystyky obliku i audytu*, 202–205.

Оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю на основі цільових показників

15. Kubiv S. I., Fediuk V. V. (2020). The method of selecting indicators that characterize the development of foreign economic activity in solving specific management problems. *Ekonomichnyj prostir*, No. 5(116).

16. Mel'nyk O. H., Lohvynenko Yu. L. (2007). Indicators for assessing the effectiveness of foreign economic activity of the enterprise. *Visnyk Natsional'noho universytetu "Lviv'ska politekhnika". Seriya "Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku"*, No. 599, 124–130.

17. Hulakova V. L., Kozak Yu. H. (2018). Evaluation of the effectiveness foreign economic activity. *Vseukrains'kyj forum z problem mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn (v onlajn-formati). Problemy rozvytku malykh vidkrytykh ekonomik*, 256–260. Retrieved from: https://conf.ztu.edu.ua/wpcontent/uploads/2018/09/ekonom_forum_zhdtu_18.04.2018r...pdf

18. Birbirenko S. S., Zhadanova Yu. O. (2021). Modern practice of assessing the economic stability of the enterprise: advantages and disadvantages. *Ekonomika ta suspil'stvo*, No. 25.

O. G. Melnyk, Kh. S. Peredalo, Yu. V. Horoshko
Lviv Polytechnic National University

**ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES MANAGEMENT
ON THE BASIS OF TARGET INDICATORS**

© Melnyk O. G., Peredalo Kh. S., Horoshko Yu. V., 2021

The concepts of “effect”, “efficiency” and “effectiveness” were considered. It is noted that efficiency is a broader concept because it does not take into account the achievement of individual results, in contrast to the concept of “effectiveness”. The main key groups of indicators that are most often used in assessing the effectiveness of foreign economic activity management are presented. The main problems related to the evaluation of the effectiveness of foreign economic activity management were listed including lack of a clearly structured system of targets; inefficiency of the formed evaluation model procedure; a narrow range of target indicators for evaluating the effectiveness of foreign economic activity that does not allow a multifaceted assessment of the results of its implementation. Such disadvantages in the management system often lead to problems with the definition of priority areas of foreign economic activity, objective assessment of cost, setting relevant goals, etc.

Based on the studies of both scientific sources and practitioners, using methods of comparison, generalization, questionnaires, etc., the stages of evaluating the effectiveness of foreign economic activity management are based on targets, which are combined in three blocks: preparatory, technological and analytical. The principles of evaluating the effectiveness of foreign economic activity management were proposed, such as objectivity, systematization, complexity, constructiveness, continuity. A system of indicators for evaluating the effectiveness of foreign economic activity management was recommended for import-oriented enterprises. And although the above list is known, but their systematic presentation allowed the management of enterprises to select the most appropriate indicators for them, through which they create quality management and effective management decisions for the development of foreign economic activity.

Key words: evaluation; efficiency; foreign economic activity of the enterprise; indicator; import.