

## Секція 3. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 339.564.2

### ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНТРАКТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Т.В. Шталь, С.В. Бестужева, С.С. Тишкевич

*Розглянуто особливості управління міжнародною контрактною діяльністю сучасних підприємств України, проаналізовано існуючі методичні підходи до оцінювання ефективності міжнародної контрактної діяльності підприємств. Обґрунтовано доцільність стратегічного розвитку міжнародної контрактної діяльності підприємства та розроблено рекомендації з формування ефективної моделі управління зовнішньоекономічними контрактами з використанням інструментарію кореляційно-регресійного, канонічного аналізу, пробіт-моделей та логіт-моделей.*

**Ключові слова:** міжнародна контрактна діяльність, стратегічний розвиток, ефективність, модель, оцінка, фактор.

### ПРОБЛЕМЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНТРАКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.В. Шталь, С.В. Бестужева, С.С. Тышкевич

*Рассмотрены особенности управления международной контрактной деятельностью современных предприятий Украины, проанализированы существующие методические подходы к оценке эффективности международной контрактной деятельности предприятий. Обоснована целесообразность стратегического развития международной контрактной деятельности предприятия и разработаны рекомендации по формированию эффективной модели управления внешнеэкономическими контрактами с использованием инструментария корреляционно-регрессионного, канонического анализа, пробит-моделей и логит-моделей.*

**Ключевые слова:** международная контрактная деятельность, стратегическое развитие, эффективность, модель, оценка, фактор.

## THE PROBLEMS OF IMPROVING MANAGEMENT OF INTERNATIONAL CONTRACTUAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

T. Shtal, S. Bestuzheva, S. Tyszkiewicz

*The peculiarities of the governance of international contractual activity at modern enterprises of Ukraine are considered. The authors analyze the existing methodological approaches to the assessment of international contract activity effectiveness. The expediency of the strategic development of international contractual activity of the enterprise, and recommendations on the formation of effective model of managing foreign trade contracts using the tools of correlation and regression, canonical analysis, probit models and logit models is substantiated. In the context of the world economy globalization and direction of Ukrainian economy to Euro integration, the main task of each Ukrainian enterprise, engaged in international contract management, is to create an effective statistically significant model, which should allow to define prospects of the enterprise further development and highlight its weaknesses, the leveling of which will allow to increase contract activities efficiency. The developed model of managing international contract activity usually consists of several types of tests, which are interrelated and based on the results of the company operations.*

*Based on the existing methodological approaches to the assessment of international contractual activity effectiveness, the authors developed and proposed an algorithm to justify feasibility of the strategic development of international contract activities.*

*The relevance of such models' implementation is due to the significant increase of competition, caused by a large-scale globalization process that stimulates continuous development of international activities. In this regard, each entity needs good understanding of prospects for the development of foreign economic activities and continuously optimize contract management, raising and leveling the existing shortcomings accompanying the process of the contract execution. That is, modern model of managing international contractual activity should, first and foremost, be the instrument by which the company can ensure the sustainable development of foreign trade through the implementation of activities with the aim of improving contract activities efficiency.*

**Keywords:** international contract management, strategic, strategic development, efficiency, model, estimation, factor.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Кожен суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності під час виходу на новий міжнародний ринок повинен мати детальну й актуальну інформацію відносно правового регулювання міжнародних контрактів і рівня політичного та економічного стану країни, де здійснює свою діяльність іноземний контрагент. Завдяки цьому кожне українське підприємство зможе вирішити найголовнішу проблему, яка полягає у

формуванні тенденції сталого розвитку діяльності компанії на міжнародних ринках. Вирішення цієї проблеми полягає в першу чергу у формуванні моделі управління міжнародною контрактною діяльністю, яка дозволить максимізувати ефективність зовнішньоекономічної діяльності. Подібні моделі мають базуватися на різноманітних видах аналізу, який дозволить виокремити та усунути проблеми, з якими потенційно може зустрітися підприємство. Саме тому формування такої моделі є обов'язковою частиною управлінської роботи на кожному підприємстві, задіяному в міжнародній торгівлі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми ефективного управління міжнародною контрактною діяльністю підприємства висвітлено в наукових працях Н.Є. Стрельбицької, Ю.Г. Козака, І.А. Манукайло, І.Н. Булгакової, А.Н. Морозова, Л.В. Батченко, О.О. Маслака, М.Я. Нагірної, І.А. Волкової, І.В. Несторишеної та ін.

**Метою статті** є дослідження процесу управління міжнародною контрактною діяльністю підприємства та розробка рекомендацій із його вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Міжнародне економічне співробітництво є одним із основних чинників впливу на рівень розвитку економіки кожної окремої країни і світового прогресу загалом. Складовим елементом такого співробітництва є зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання різних країн. Для них важливим є знання особливостей комерційних операцій та правил укладання різних видів міжнародних контрактів. Саме від цих знань залежить успіх таких зовнішньоекономічних операцій: купівлі-продажу, експортно-імпортних, реекспорту та реімпорту, зустрічної торгівлі.

Узагальнене поняття зовнішньоекономічного договору (контракту) подано в ч. 6 ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1], а саме: зовнішньоекономічний договір (контракт) – матеріально оформлена угода двох чи більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності [1].

Верховна Рада України в 1999 р. прийняла Закон «Про внесення змін до ст. 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Нині вимоги до контракту формулюються так: «Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій

письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи Законом. Повноваження представника на укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) може випливати з доручення, статутних документів, договорів та інших підстав, які не суперечать цьому Закону. Дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України уповноваженим на це належним чином, вважаються діями цього суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності» [2].

Проаналізувавши науково-методичну літературу, можна зробити висновок, що переважна більшість дослідників у своїх працях використовують поняття зовнішньоекономічного контракту, зазначене в ч. 6 ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Серед сучасних науковців власне тлумачення терміна «зовнішньоекономічний договір» надають О.М. Зборовська (зовнішньоекономічний договір – це домовленість між двома і більше суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземними контрагентами, що укладається у формі комерційного документа, який регламентує організаційні, економічні та управлінські відносини під час здійснення зовнішньоекономічних операцій і за яким в однієї сторони (продавця) виникає зобов'язання передати у власність другій стороні (покупцеві) промислову продукцію, а в покупця виникає зобов'язання прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму) [3, с. 148] та О.В. Коновченко (зовнішньоекономічний договір (контракт) – це матеріально оформлена угода сторін, що мають різну державну приналежність, спрямована на визначення їхніх взаємних прав і обов'язків у сфері зовнішньоекономічної, підприємницької діяльності, пов'язаної з міжнародним обміном товарами, роботами, послугами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності, оформлена відповідно до встановленого закону (міжнародного договору, звичаю або угоди сторін), що передбачає можливість розрахунків в іноземній валюті, застосування міжнародного права або права будь-якої держави, вибраної сторонами, а також розгляду можливих суперечок у суді (арбітражі), вибраному сторонами) [4, с. 13].

Управління міжнародною контрактною діяльністю є важливою умовою для ефективної роботи підприємства. Широкий спектр різних видів контрактів у бізнес-процесах, збільшення або зменшення їх кількості, зміна умов для укладення контрактів приводять до необхідності використання різного інструментарію з аналізу контрактної діяльності, який дозволяє прийняти обґрунтовані рішення щодо подальшого розвитку підприємства й розробити ефективну модель визначення необхідності та раціональності підписання договорів.

Найпоширенішим на сьогодні методом аналізу успішності міжнародної контрактної діяльності залишається розрахунок ефективності експортних чи імпортних операцій. Розрахунок ефективності зовнішньоекономічних операцій зазвичай спонукає керівників підприємств розробляти моделі визначення необхідності та раціональності підписання договорів, які мають нівелювати ймовірність підписання контрактів з незначною ефективністю, виокремити найбільш прибуткові угоди та зробити висновок про можливість розширення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Подібні моделі можуть включати різноманітні підходи, зокрема такі.

1. Використання теорії ігор. У разі застосування цього підходу суб'єкти, що планують підписати контракт, розглядаються як гравці на ринку з певними стратегіями. На підставі цих стратегій будується платіжна матриця, після чого із застосуванням мінімаксного підходу визначається «сідлова точка» і, як наслідок, умови укладання контракту [5].

2. Метод ранжування Харрінгтона. Для підвищення обґрунтованості вибору контрактів розроблена методика вибору на основі застосування функції бажаності Харрінгтона. Методом експертних оцінок визначається бажаність п'яти виділених характеристик залежно від їх можливих значень, рекомендованих експертами. За допомогою таблиці бажаності й рівняння розраховується бажаність кожного показника умов контрактів.

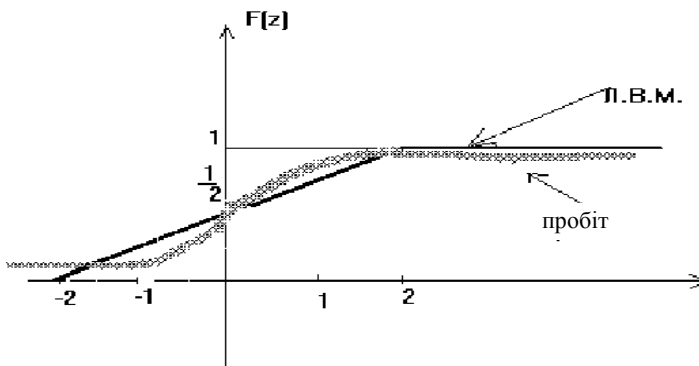
$$d = e^{kp_i}, \quad (1)$$

де  $e$  – основа натурального логарифма;  $k$  – коефіцієнт бажаності;  $p_i$  – значення показника умов контракту.

За допомогою цієї функції стає можливим вибір оптимального контракту із загальної маси запропонованих договорів.

3. Логіт-моделі. На ефективність міжнародної контрактної діяльності впливають не тільки процеси, з яких складається ця діяльність, а й умови самих контрактів. У зв'язку з цим важливо знати, з якою ймовірністю певний набір параметрів приведе до його висновку. Для цього використана пробіт-модель (рис. 1), яка передбачає, що  $z_i^*$  – нормально розподілена випадкова величина, отже, ймовірність того, що  $z_i^* = < z$  може бути описана функцією розподілу  $F(z)$ . При цьому використовується така формула:

$$P_i = F(z_i) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{z_i} e^{-\frac{s^2}{2}} ds. \quad (2)$$



**Рис. 1. Пробіт-модель міжнародної контрактної діяльності підприємства**

Для складних контрактів використано логістичну модель, або логіт-модель. Важливою її властивістю є те, що вона переводить значення функції факторів контракту в передбачувані ймовірності укладання контракту.

Для побудови такої моделі використано перетворення

$$p_i = F(z_i) = \frac{1}{1 + e^{-z_i}}, \quad (3)$$

$$z_i = \beta_1 * x_1 + \beta_2 * x_2 + \beta_3 * x_3 + \beta_0, \quad (4)$$

Таким чином, побудова пробіт- і логіт-моделей міжнародної контрактної діяльності підприємства дозволяє з 95% точністю розрахувати ймовірність укладання контракту та дає можливість варіювання параметрів моделі для отримання ефективного результату.

Окрім оцінювання впливу кількісних показників на ймовірність укладання контракту, існує метод, що базується на побудові профілю контрактної діяльності та дозволяє проаналізувати значущість зазначених у профілі ситуацій для діяльності підприємства. Для побудови профілю зазвичай використовують анкетне опитування керівників підприємства.

4. Економетрична модель для оцінювання методики укладання гібридних контрактів. Аналізуючи різні контракти, зазвичай виділяють специфічні умови їх реалізації, які характеризують контракти як гібридні.

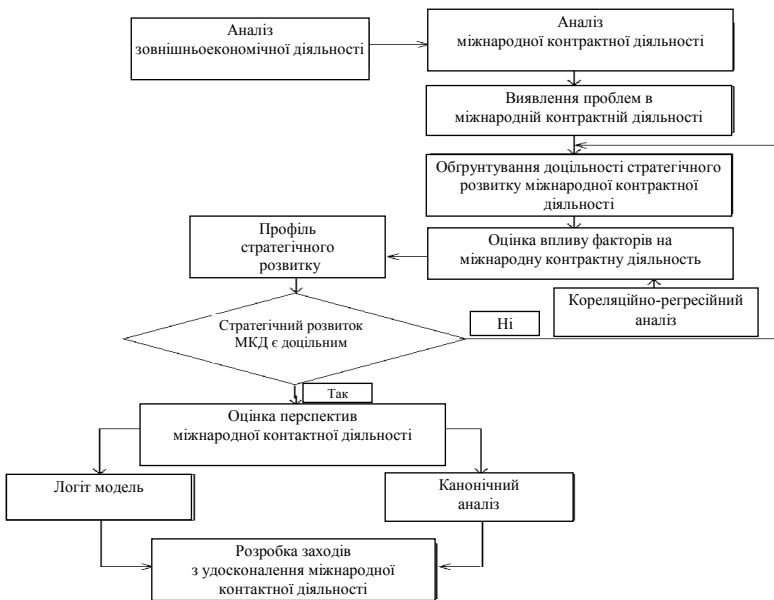
Гібридні контракти – ті, що укладаються на постачання будь-якого виду сировини з пайовою участю фірми, забезпечують переробку цієї сировини і регулюють виробництво; контракти, що укладаються на реалізацію і постачання готової продукції, де постачальник виступає гарантом її реалізації і, таким чином, є пайовим учасником цієї фірми. Використовуючи умови функціонування гібридних контрактів, промислові підприємства мають можливість стабілізувати і сформулювати конкретний механізм ведення цієї діяльності, що відображено в моделі залежності контрактів, що укладаються, і їх ефективності. У цьому випадку внаслідок проведеного аналізу буде отримана економетрична модель, яка базуватиметься на вибраних чинниках, що впливають на результативний показник. Як результативний показник в економетричній моделі оцінювання методології укладання гібридних контрактів зазвичай використовують кількість контрактів підприємства, що розраховується за формулою:

$$Y_{kk} = \beta_1 \times x_1 + \beta_2 \times x_2 + \beta_3 \times x_3 + \beta_0. \quad (5)$$

За допомогою отриманого рівняння можна зробити висновок про рівень економічних показників, з яких починається успішна контрактна діяльність підприємства, та виокремити чинники, що негативно впливають на кількість контрактів. На основі цього рівняння також можна прогнозувати укладання контрактів, адже зв'язок вибраних чинників і кількості контрактів можна подати як зростаючу залежність.

В умовах глобалізації світової економіки та євроінтеграційного спрямування економіки України головним завданням кожного українського підприємства, що здійснює міжнародну контрактну діяльність, залишається формування ефективної моделі, яка має бути статистично значущою, а також дозволить визначити перспективи подальшого розвитку підприємства та виокремити недоліки, нівелювання яких приведе до збільшення ефективності контрактної діяльності. Розвинена модель управління міжнародною контрактною діяльністю зазвичай складається з декількох видів аналізу, які пов'язані між собою та базуються на результатах діяльності підприємства.

На основі узагальнення існуючих методичних підходів до оцінювання ефективності міжнародної контрактної діяльності підприємств авторами розроблено і запропоновано алгоритм обґрунтування доцільності стратегічного розвитку міжнародної контрактної діяльності (рис. 2).



**Рис. 2. Алгоритм обґрунтування доцільності стратегічного розвитку міжнародної контрактної діяльності (розроблено автором)**

Першим видом аналізу, який доцільно використати в моделі управління міжнародною контрактною діяльністю, є економетрична модель для оцінювання методики укладання контрактів. За допомогою цієї моделі, аналізуючи дані за певний проміжок часу, можна підтвердити чи спростувати наявність залежності між результативним показником та вибраними чинниками, побачити певні тенденції впливу кожного з цих чинників на результативний показник та, базуючись на отриманих результатах, спрогнозувати подальшу динаміку розвитку результативного показника. Використовувати цей аналіз доцільно саме на початку, адже завдяки йому, обравши як результативний показник кількість контрактів, що укладаються підприємством протягом певного періоду часу, можна спрогнозувати збільшення чи зменшення їх кількості в майбутньому, залежно від вибраних чинників. Загалом розрізняють кон'юнктурні та структурні (довгострокові) чинники, що впливають на кількість контрактів. Кон'юнктурні чинники пов'язані зі змінами ділової активності, політичної обстановки і прогнозами. Структурні враховують довгострокові тенденції.

Серед усіх чинників можна виділити такі: виручка від реалізації продукції, собівартість реалізованої продукції, фондовіддача, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт автономії. Саме вони будуть розглядатися надалі, під час кореляційно-регресійного аналізу їх впливу на кількість контрактів.

Для аналізу використано дані діяльності ПРАТ ВТП «Укренергочермет» за період із другого кварталу 2015 по четвертий квартал 2016 року. На основі наведених у таблиці 1 показників побудовано таку кореляційно-регресійну модель:

$$y = 3,31233 + 1,19383 \times x_1 + 0,11436 \times x_2 + 8,72346 \times x_3 + 12,9754 \times x_4 + 17,2051 \times x_5 \quad (6)$$

Отже, бачимо, що всі чинники статистично значущі, оскільки їх P-Value не перевищують значення 0,05. Значення t-статистики також свідчать про статистичну значущість усіх чинників, що залишилися в моделі. Коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,99$  свідчить, що на 99% середньорічна заробітна плата залежить від виручки, собівартості, фондовіддачі, коефіцієнтів абсолютної ліквідності й автономії.

За допомогою коефіцієнта регресії  $b_1 = 1,19383$  можемо зробити висновок, що зі зростанням виручки на 1 млн грн кількість контрактів у середньому збільшиться на 1,19383.

Значення  $b_2 = 0,11346$  свідчить, що зі зростанням собівартості на 1 млн грн кількість контрактів збільшиться на 0,11346; коефіцієнт  $b_3 = 8,72346$  вказує на те, що зі зростанням фондовіддачі на 1 кількість контрактів збільшиться на 8,72346.

За допомогою коефіцієнта регресії  $b_4 = 12,9754$  можемо зробити висновок, що зі зростанням коефіцієнта абсолютної ліквідності на 1 кількість контрактів у середньому збільшиться на 12,9754; коефіцієнт  $b_5 = 17,2051$  вказує на те, що зі зростанням коефіцієнта автономії на 1 кількість контрактів збільшиться на 17,2051.

Таким чином, ураховуючи результати кореляційно-регресійного аналізу залежності кількості контрактів від виручки, собівартості, фондовіддачі, коефіцієнтів абсолютної ліквідності й автономії, можна зробити висновок про залежність кількості контрактів від відповідних чинників, тобто прогнозуючи чинники, можна передбачити відповідні зміни кількості контрактів. Ураховуючи загальну тенденцію до збільшення вибраних для моделі чинників, можна зробити висновок про зв'язок між грошовими потоками підприємства і кількістю контрактів та спрогнозувати розвиток зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві.

Для оцінювання впливу зовнішніх чинників у моделі управління зовнішньоекономічною контрактною діяльністю доцільно використовувати логіт-моделі, за допомогою яких можна розрахувати відсоток ймовірності успішного підписання контракту, проаналізувавши вибрані чинники впливу. Слід відзначити, що за допомогою цих моделей можна порівняти рівні впливу економічних і політичних чинників на успішність майбутньої діяльності.

Логіт-модель доцільно побудувати, базуючись у першу чергу на аналізі макроекономічних показників. Як результативний показник у цьому випадку можна використати індекс довіри іноземних інвесторів (Foreign Direct Investment Confidence Index), що складається консалтинговою компанією «A.T. Kearney» на основі опитування провідних світових компаній, на діяльність яких припадає 75% прямих іноземних інвестицій.

Насамперед потрібно розрахувати показник ймовірності укладання контрактів, а потім проаналізувати залежність індексу довіри іноземних інвесторів від макропоказників:

$$P_i = F(Z_i) = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}}, \quad (7)$$

$$P_i = 0,641.$$

Відповідно до отриманого результату можна зробити висновок, що ймовірність успішного укладання договорів є досить високою та становить 64,1%.

На цьому етапі доцільно провести кореляційно-регресійний аналіз, що дозволить виявити залежність між вибраними чинниками та індексом довіри іноземних інвесторів. Серед усіх чинників можна виділити такі: темп інфляції, темп приросту ВВП на душу населення, темп приросту сальдо торговельного балансу та курс EUR/USD. Саме вони будуть розглядатися надалі, під час кореляційно-регресійного аналізу їх впливу на індекс довіри іноземних інвесторів. Для аналізу використано показники оцінювання економічного та зовнішньоекономічного розвитку України за 2011–2016 рр. [7–10], наведені в табл. 1.

Таблиця 1

**Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу**

Рік	Індекс довіри іноземних інвесторів	Темп інфляції, %	Темп приросту ВВП на душу населення, %	Курс EUR/USD	Темп приросту сальдо торговельного балансу, %
2011	1,50	102,50	11,81	1,39	19,11
2012	1,52	102,10	-5,95	1,29	8,68
2013	1,83	101,60	5,54	1,32	1,62
2014	1,84	100,80	2,96	1,33	11,85
2015	1,89	100,10	-14,42	1,11	0,47
2016	1,75	101,40	3,35	1,12	6,06

За цими даними побудовано таку регресійну модель:

$$y = 21,8142 - 0,199929 \times X_1 + 0,0102328 \times X_2 + 0,0128965 \times X_3. \quad (8)$$

Отже, бачимо, що всі чинників чинники, крім курсу EUR/USD, статистично значущі, оскільки їх P-Value не перевищують значення 0,05. За критерієм Стюдента курс EUR/USD було виключено з моделі. Значення t-статистики свідчать про статистичну значущість усіх чинників, що наявні в моделі. Коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,99$  свідчить, що індекс довіри іноземних інвесторів на 99% залежить від темпів інфляції, темпу приросту ВВП на душу населення та темпу приросту сальдо торговельного балансу. За допомогою коефіцієнта регресії  $b_1 = 0,199929$  можемо зробити висновок, що зі зростанням темпу інфляції на 1% значення середньорічної заробітної плати в середньому зменшиться на 0,199929. Значення  $b_2 = 0,0102328$  свідчить, що зі зростанням ВВП на душу населення на 1% індекс довіри іноземних інвесторів на 0,0102328; коефіцієнт  $b_3 = 0,0128965$  вказує на те, що зі зростанням темпу приросту сальдо торговельного балансу на 1% індекс довіри іноземних інвесторів зменшиться на 0,0128965.

Таким чином, провівши за статистичними даними розвитку економіки України за 2011–2016 рр. кореляційно-регресійний аналіз залежності індексу довіри іноземних інвесторів від темпів інфляції,

ВВП на душу населення та кількості економічно активного населення, можна зробити висновок про те, що модель показує тісну залежність індексу від відповідних чинників. А отже, прогножуючи чинники можна передбачити відповідні зміни індексу довіри іноземних інвесторів.

Проаналізувавши вплив зовнішніх чинників на міжнародну контрактну діяльність, необхідно також проаналізувати внутрішні чинники, що впливають на рівень ефективності контрактів. У цьому випадку доцільно застосувати канонічний аналіз, що використовується, коли необхідно визначити взаємозв'язок між двома системами показників: результативних і факторних.

Отже, можна побудувати ієрархічну систему складних та елементарних ознак, що описують об'єкт в економіці. Аналіз може ускладнюватися тільки тим, що деякі чинники не мають кількісного вираження. Тому були відібрані тільки ті чинники, у яких є статистичні дані.

Для аналізу використано дані, що описують відхилення фактичних витрат від планових значень за період із другого кварталу 2015 по четвертий квартал 2016 року.

Як факторні змінні в нашій моделі визначено:

X1 – індекс інфляції;

X2 – облікова ставка НБУ;

X3 – курс USD / UAH.

Як результативні змінні взято:

Y1 – агентські витрати;

Y2 – банківські витрати;

Y3 – матеріальні витрати.

Вихідні дані для проведення канонічного аналізу наведено в табл. 2.

Таблиця 2

**Вхідні дані для проведення канонічного аналізу**

Період	Індекс інфляції, %	Облікова ставка НБУ, %	Курс USD / UAH	Агентські витрати	Банківські витрати	Матеріальні витрати
1	2	3	4	5	6	7
2-й квартал 2015	105,53	30	2161,92	3,75	1	1,5

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
3-й квартал 2015	100,17	26,3	2172,26	4,5	-0,5	1,75
4-й квартал 2015	100,47	22	2285,41	4,9	-0,75	3,5
1-й квартал 2016	100,5	22	2565,96	5,1	0,5	4,75
2-й квартал 2016	101,13	17,8	2526,24	4,2	-0,25	2,25
3-й квартал 2016	100,47	15,7	2538,57	4	-0,5	1,5
4-й квартал 2016	101,83	14	2588,76	3,5	-0,25	1

Для канонічного аналізу використано офіційні дані з другого кварталу 2015 по четвертий квартал 2016 року [7; 8]. Усі обчислення отримано за допомогою статистичного пакета StatGphics Centurion.

Результати дослідження показали, що найбільш значущими для моделі чинниками виступають перші дві пари канонічних змінних, оскільки їх значення P-value не перевищує 0,05.

Взаємозв'язок у першій парі найсильніший, адже коефіцієнт канонічної кореляції між ними становить 0,9984. Коефіцієнт канонічної кореляції між змінними другої пари 0,9935. З огляду на це можна стверджувати, що для подальшого аналізу доцільно використати першу систему лінійних комбінацій. Третя пара комбінацій лінійних показників не є значущою через те, що тіснота взаємозв'язку не перевищує рівня довірчої ймовірності – 95%.

Отже, за цими даними ми отримали таку систему лінійних комбінацій показників, для яких коефіцієнт парної кореляції набуває максимального значення:

$$1) r_{u_1 v_1} = 0,9984$$

$$\begin{cases} U_1 = -1,20569y_1 - 1,10788y_2 + 0,752149y_3 \\ V_1 = -0,0254084x_1 - 1,89539x_2 - 1,30441x_3. \end{cases}$$

Результати аналізу математичної моделі свідчать, що рейтинг впливу на взаємозв'язок у системі «результат – чинники» має такий вигляд:

$$\begin{cases} y_3 > y_2 > y_1 \\ x_1 > x_3 > x_2. \end{cases}$$

Це означає, що матеріальні витрати найбільше залежать від використаних чинників, рейтинг впливу яких має таку послідовність: темп інфляції, курс USD/UAH і зрештою – облікова ставка НБУ.

На другому місці за ступенем впливу використаних чинників, знаходяться банківські витрати. Менше за вищенаведені показники вибрані чинники впливають на агентські витрати, які займають третє місце.

Побудувавши моделі та проаналізувавши отримані результати, слід побудувати таблицю, що характеризуватиме вплив чинників, на базі яких були розраховані моделі, на розвиток зовнішньоекономічної діяльності та розробити рекомендації, що сприятимуть поліпшенню їх впливу (табл. 3).

Таблиця 3

**Розробка заходів з удосконалення управління міжнародною контрактною діяльністю ПРАТ ВТП «Укрнергочормет»**

Фактор	Рівень впливу	Характер впливу	Наслідки впливу	Розроблені заходи
1	2	3	4	5
Результати кореляційно-регресійного аналізу перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності				
Фондо-віддача	+8,72346	Позитивний	Зростання сприяє розвитку зовнішньоекономічної діяльності	Оптимізація виробничих витрат
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	+12,9754	Позитивний	Зростання сприяє розвитку зовнішньоекономічної діяльності	Заходи з управління кредиторською заборгованістю
Коефіцієнт автономії	+17,2051	Позитивний	Зростання сприяє розвитку зовнішньоекономічної діяльності	Розробка стратегії фінансування за рахунок залучення інвестиційних ресурсів

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5
Результати канонічного аналізу перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності				
Індекс інфляції	-0,0254084	Негативний	Зростання суттєво збільшує матеріальні витрати компанії	Використання форвардних, ф'ючерсних, опціонних угод
Облікова ставка НБУ	-1,89539	Негативний	Зростання суттєво збільшує банківські витрати компанії	Співпраця з державними банківськими установами
Курс USD / UAH	-1,30441	Негативний	Зростання суттєво збільшує агентські витрати компанії	Використання форвардних, ф'ючерсних, своп, опціонних угод та валютних обморок

Отже, сучасний розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства обумовлює необхідність запровадження, ефективної моделі управління зовнішньоекономічними контрактами з огляду на основні аспекти його діяльності. Актуальність запровадження такої моделі обумовлена також суттєвим зростанням конкуренції, спричиненим масштабним глобалізаційним процесом, який стимулює постійний розвиток міжнародної діяльності. Ураховуючи зазначене, кожен суб'єкт господарювання мусить добре розуміти перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності й постійно оптимізувати контрактну діяльність шляхом виявлення та нівелювання існуючих недоліків, що супроводжують процес виконання контракту. Тобто сучасна модель управління міжнародною контрактною діяльністю має насамперед бути інструментарієм, завдяки якому підприємство може забезпечити сталий розвиток зовнішньоекономічної діяльності шляхом запровадження заходів для підвищення ефективності контрактної діяльності.

#### Список джерел інформації / References

1. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 16.04.91 р. № 959-XII. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

On foreign economic activity, The law of Ukraine of 16.04.91. No. 959-XII available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

2. Про внесення змін до ст. 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс] : Закон України від 21.10.1999 № 1182-XIV. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1182-14>

On introducing changes in article 6 of the Law of Ukraine "On foreign economic activity, The law of Ukraine dated 21.10.1999 No. 1182-XIV available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1182-14>

3. Зборовська О. М. Характерні особливості зовнішньоекономічних контрактів промислових підприємств / О. М. Зборовська // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1 (6). – 195 с.

Zborovskaya, O.E. (2013), "Characteristics soundname contracts of industrial enterprises", ["Kharakterni osoblyvosti zovnishn'ekonomichnykh kontraktiv promyslovykh pidpriyemstv"] *Bulletin of the International Nobel economic forum*. No. 1 (6), 195 p.

4. Коновченко О. В. Документування міжнародних договірних відносин : навч. посіб. / О. В. Коновченко. – Х. : Нац. аерокосм. ун-т ім. М. С. Жуковського «ХАІ», 2012. – 63 с.

Konovchenko, A. (2012), *Documentation of international Treaty relations [Dokumentuvannya mizhnarodnykh dohovirnykh vidnosyn]*. Nat. Aerocom. un-t im. M. There. Zhukovsky "KhAI", Kharkiv, 63 p.

5. Манукайло И. А. Развитие организационно-экономического механизма контрактной деятельности промышленных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук / И. А. Манукайло. – Ростов н/Д, 2010. – 26 с.

Manukalo, S. A. *Development of the organizational-economic mechanism of contract activities of industrial enterprises: author. thesis [Razvitie organizatsionno-ekonomicheskogo mehanizma kontraktnoy deyatel'nosti promyshlennyykh predpriyatiy]*, Rostov on Don, 26 p.

6. Несторишен І. В. Інструментарій та методи системного аналізу в контексті розробки методики поглибленого аналізу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / І. В. Несторишен, В. А. Туржанський, Г. С. Воскобійник // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 10. – С. 148–153.

Nestorian, I., Turzhansky, V., Voskoboynik, G. (2016), "The tools and methods of system analysis in the context of a methodology for in-depth analysis of foreign economic activity of business entities" ["Instrumentariy ta metody systemnoho analizu v konteksti rozrobky metodyky pohlyblenoho analizu zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti sub'yektiv hospodaryuvannya"], *Global and national problems of Economics*, Iss. 10, pp. 148-153.

7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)

"The official website of the State statistics Committee of Ukraine", available at: [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)

8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

"The official website of the National Bank of Ukraine", available at: <http://www.bank.gov.ua>

9. Индекс довіри іноземних інвесторів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.atkearney.com/research-studies/foreign-direct-investment-confidence-index/2016>

The index of confidence of foreign investors, available at: <https://www.atkearney.com/research-studies/foreign-direct-investment-confidence-index/2016>

10. Світовий атлас даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://knoema.ru>

"World data Atlas", available at: <http://knoema.ru>

**Шталь Тетяна Валеріївна**, д-р екон. наук, проф., кафедра міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця. Тел.: 0503038738; e-mail: [shtal@gmail.com](mailto:shtal@gmail.com).

**Шталь Татьяна Валерьевна**, д-р экон. наук, проф., кафедра міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця. Тел.: 0503038738, e-mail: [shtal@gmail.com](mailto:shtal@gmail.com).

**Shtal Tetiana**, Doctor of Economics, Professor, Department of International Economics and Management of Foreign Economic Activity, Kharkiv National Economic University named after Semen Kuznets. Тел.: 0503038738; e-mail: [shtal@gmail.com](mailto:shtal@gmail.com).

**Бестужева Світлана Василівна**, канд. екон. наук, доц., кафедра міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця. Адреса: вул. Вишнева, 41а, смт Хорошеве, Харківський район, Україна, 62466. Тел.: 0508714429; e-mail: [svitlana.bestuzheva@gmail.com](mailto:svitlana.bestuzheva@gmail.com).

**Бестужева Светлана Васильевна**, канд. экон. наук, доц., кафедра международной экономики и менеджмента внешнеэкономической деятельности, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця. Адрес: ул. Вишневая, 41а, г. Хорошево, Харьковский район, Украина, 62466. Тел.: 0508714429; e-mail: [svitlana.bestuzheva@gmail.com](mailto:svitlana.bestuzheva@gmail.com).

**Bestuzheva Svitlana**, Candidate of Sciences (comparable to the academic degree of Doctor of Philosophy, PhD), Associate Professor, Department of International Economics and Management of Foreign Economic Activity, Kharkiv National Economic University named after Semen Kuznets. Address: Vishneva str., 41a, Khorosheve village, Kharkiv region, Ukraine, 62466. Тел.: 0508714429; e-mail: [svitlana.bestuzheva@gmail.com](mailto:svitlana.bestuzheva@gmail.com).

**Тишкевич Станіслав Станіславович**, студ., факультет міжнародних економічних відносин, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця. Тел.: 0501373211; e-mail: [stas109.02](mailto:stas109.02).

**Тышкевич Станислав Станиславович**, студ. факультета международных экономических отношений, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця. Тел.: 0501373211; e-mail: stas109.02.

**Tyszkiewicz Stanislav**, student, Faculty of International Economic Relations, Kharkiv National Economic University named after Semen Kuznets. Тел.: 0501373211; e-mail: stas109.02.

*Рекомендовано до публікації канд. екон. наук, доц. О.М. Филипенко, канд. екон. наук, проф. О.А. Кругловою, д-ром екон. наук, проф. В.А. Гросул.*

*Отримано 28.09.2017. ХДУХТ, Харків.*

DOI: 10.5281/zenodo.1109692

УДК 342.841

## **ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПОДАЛЬШІ ПЕРСПЕКТИВИ БОРОТЬБИ З КОРУПЦІЄЮ В КИТАЇ**

**О.В. Ілляшенко, А.І. Луб**

*Розглянуто особливості боротьби з корупцією в Китаї. Проаналізовано основні функції Державного управління з попередження корупції та визначено властиві ознаки гонконгівської моделі боротьби з корупцією. Досліджено проблеми практики «штангуй» у протиріччях закону діючого правління країни. Розглянуто можливе майбутнє за умови легалізації «штангуй» та альтернативу в разі скасування цієї практики. Визначено «третій сценарій», який сприятиме налагодженню ефективного міжнародного співробітництва щодо екстрадиції та повернення активів.*

**Ключові слова:** Китай, корупція, «штангуй», гонконгівська модель, боротьба з корупцією, Україна.

## **ПРОБЛЕМАТИКА И ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ В КИТАЕ**

**Е.В. Ильяшенко, А.И. Луб**

*Рассмотрены особенности борьбы с коррупцией в Китае. Проанализированы основные функции Государственного управления по предупреждению коррупции, а также признаки гонконгской модели борьбы с*