УДК 339.56

Федоронько Н.І.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин
і міжнародної інформації
Тернопільського національного економічного університету

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНИХ ТА ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

ANALIZ EFEKTIVNOSTI EKSPORTNIH TA IMPORTNIH OPERATSIY

АНОТАЦІЯ
У статті сформовано методологічні основи дослідження ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Запропоновано показники для проведення аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, використання яких здійснить формування достовірного та оперативного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у системі зовнішньоекономічної діяльності

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, ефективність зовнішньоекономічної діяльності, ефективність експорту, ефективність імпорту, абсолютні та відносні показники.

АННОТАЦИЯ
В статье сформированы методологические основы исследования эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий. Предложены показатели для проведения анализа внешнеэкономической деятельности предприятия, использование которых осуществит формирование достоверного и оперативного информационного обеспечения принятия управленческих решений в системе внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, эффективность внешнеэкономической деятельности, эффективность экспорта, эффективность импорта, абсолютные и относительные показатели.

ANNOTATION
We formed methodological basis of studies of the effectiveness of foreign economic activity. The indexes for the analysis of international business activity, the use of which will make the formation of a reliable and operational information support of decision-making in the system of foreign economic activity

Keywords: foreign trade, the effectiveness of foreign trade, export efficiency, effectiveness imports, absolute and relative performance.

Постановка проблеми. Обов'язковою умовою прийняття рішення про ведення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є її ефективність, яка визначається шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство для одержання такого результату. На стадії планування виходу на зовнішні ринки визначення рівня ефективності зумовлює ступінь зацікавленості виходу підприємства на конкретні ринки щодо закупівлі або продажу певних товарів (послуг). На стадії безпосереднього ведення зовнішньоекономічної діяльності показники її ефективності дають змогу визначати негативні тенденції, які слугують індикатором для прийняття певних управлінських рішень щодо необхідності усунення негативних факторів, а в разі неможливості їх усунення – відмови від такої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств завжди були центром уваги вчених. В Україні зазначеними проблемами займаються такі дослідники, як А. Вічевич, А. Андрійчук, І. Багрова, О. Максимець, Ф. Зинов'єв, Ю. Макогон, Л. Кадуріна, Ф. Бутинець та ін. Проте, проаналізувавши праці вчених можна стверджувати про існування розбіжностей думок як щодо процесу аналітичного дослідження, так і щодо методології узагальнення отриманих результатів.

Мета статті полягає у виявленні основних шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній науковій літературі існують різні думки щодо класифікації показників, за допомогою яких можна визначити ефективність ЗЕД. Так, А.М. Вічевич і О.В. Максимець уважають, що до показників ефективності належать: валютна ефективність експорту/імпорту; ефективність експорту/імпорту; середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції; коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій; ефективність експорту/імпорту [3].

О.П. Гребельник ділить показники ефективності діяльності на дві великі групи. До першої групи дослідник зараховує показники, що характеризують абсолютну величину економічного ефекту і визначаються як різниця між результатом та витратами, а також порівняльні показники ефективності, які визначаються як відношення результату до витрат щодо варіанта зовнішньоекономічних контрактів. До другої групи входять показники, що характеризують доцільність участі підприємства в зовнішньоекономічних зв'язках підприємств: показники локальної ефективності, які розраховуються з використанням чинних внутрішніх цін; показники загальноекономічної ефективності, які розраховуються на підставі розрахункових цін [4].

Незважаючи на відмінності в поглядах щодо класифікації системи показників, більшість авторів дотримуються думки, що ефективність ЗЕД потрібно аналізувати окремо за напрямами такої діяльності, а потім визначати загальний ефект.

Узагальнення сучасних поглядів щодо аналізу ефективності ЗЕД дало змогу розробити структурно-логічну схему визначення відповід-

них чинників, яка включає в себе три групи показників ефективності, а саме:

– показники ефективності експорту;
– показники ефективності імпорту;
– показники ефективності ЗЕД.

Для визначення ефективності експортної діяльності підприємства необхідно знати його валютну ефективність.

Показник валютної ефективності експорту ($E_{в.е.}$) насамперед характеризує купівельну силу валюти, її курс. Він розраховується як відношення суми добутків валютної ціни i-го експортного товару ($ЦВЕ_i$) й обсягу експорту i-го товару ($КЕ_i$) до суми добутків витрат на виробництво та реалізацію одиниці i-го товару ($ВЕ_i$) і обсягу експорту i-го товару ($КЕ_i$):

$$Ев.е = \frac{\sum_{i=1}^{n} ЦВЕi \times КЕi}{\sum_{i=1}^{n} ВЕi \times КЕi}, \quad (1)$$

Слід зазначити, що сам по собі показник не свідчить про ефективність чи неефективність експорту і потребує порівняння одержаних значень із певною базою. Такою базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності експорту перевищує значення зворотного курсу (долар поділено на гривню) обміну валюти, то ця діяльність вважається ефективною.

Показник «ефективність експорту» ($E_в$) (в економічній літературі також називається «ефективність експорту бюджетна») визначається шляхом відношення чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки ($ЧВ_е$), до вартості експорту у внутрішніх цінах ($В_{е.в.ц.}$):

$$Ее = ЧВе / Ве.в.ц, \quad (2)$$

Чиста виручка визначається шляхом віднімання від експортної виручки витрат, пов'язаних із митним оформленням, та додаткових витрат, яких зазнає експортер (витрати на оплату ліцензії, комісійні посередникові, транспортні, складські тощо).

Позитивним уважається значення показника більше за одиницю і свідчить про те, що реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигідніша, ніж усередині країни.

Показник економічного ефекту експорту ($Е_{е.е.}$) розраховується шляхом віднімання від чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки ($ЧВ_е$), суми повних витрат підприємства на експорт продукції ($ПВ_е$):

$$Ее.е = ЧВе - Пве, \quad (3)$$

За своєю сутністю цей показник є прибутком підприємства від експортної діяльності до оподаткування, відповідно, чим більше його значення, тим ефективніша експортна діяльність.

Із метою визначення динаміки ефективності реалізації товарів у звітному періоді вищенаведені показники ефективності експорту слід порівняти з аналогічними показниками за минулий період.

Для визначення економічної ефективності експортної діяльності на рівні підприємства пропонуємо розраховувати три показники економічної ефективності.

1. Показник ($Е_{еф.е.1}$) визначається діленням суми чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки ($ЧВ_е$), на суму повних витрат підприємства на експорт продукції ($ПВ_е$):

$$Ееф.е.1 = ЧВе / ПВе, \quad (4)$$

Він демонструє суму гривневого доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену фірмою гривню. Припустимим є його значення, що перевищує 1.

2. Показник ($Е_{еф.е.2}$) свідчить про прибутковість реалізації продукції на внутрішньому ринку і визначається як співвідношення вартості експорту у внутрішніх цінах ($В_{е.в.ц.}$) та виробничої собівартості експортних товарів ($СВ_е$):

$$Ееф.е.2 = Ве.в.ц. / СВе, \quad (5)$$

Експорт відповідних товарів вигідний для підприємства за умови, що $Е_{еф.е.1} > 1$, а також коли дохідність реалізації експортної продукції на зовнішньому ринку перевищує прибутковість реалізації цієї ж продукції на внутрішньому ринку – $Е_{еф.е.1} > Е_{еф.е.2}$.

3. Показник ($Е_{еф.е.3}$) слугує для визначення ефективності використання виробничих фондів під час експорту та розраховується як добуток коефіцієнта експортного чистого прибутку та коефіцієнта оборотності активів:

$$Еф.е.3 = \frac{ЧВе - ПВе}{ЧВе} \times 100\% \times \frac{ЧВе}{Ае}, \quad (6)$$

Даний показник свідчить про рівень ефективності використання активів, причому перша частина формули вказує, який саме відсоток від результатів експорту підприємства становить прибуток від експорту, а друга частина формули визначає, скільки разів за досліджуваний період зміг обернутись авансований на експорт капітал. Таким чином, чим більші обидві частини формули, тим більше значення показника і вигідніший експорт цих товарів.

Аналізуючи ефективність імпортних операцій, спочатку треба знати його валютну ефективність. Показник валютної ефективності імпорту ($Е_{в.і.}$) розраховується як відношення суми добутків ціни i-го товару на внутрішньому ринку ($ЦРВ_i$) і обсягу імпорту i-го товару ($КІ_i$) до суми добутків валютної ціни i-го товару ($Ц_i$) і обсягу імпорту i-го товару ($КІ_i$):

$$Ев.і = \frac{\sum_{i=1}^{n} ЦРВi \times КІi}{\sum_{i=1}^{n} Цi \times КІi}, \quad (7)$$

Як і для показника валютної ефективності експорту базою порівняння, як правило, слугує валютний курс. Проте порівняння виконується

зі значенням курсу за прямим котируванням, а не за зворотним.

Показник економічної (абсолютної) ефективності імпорту ($Е_{еф.і.}$) розраховується діленням вартості імпортної продукції на внутрішньому ринку ($ВІ_{в.р.}$) на витрати на придбання імпортної продукції ($В_і$):

$$Еефі = ВІвр. / Ві, \quad (8)$$

Чим більший цей показник за одиницю, тим ефективніша імпортна діяльність для підприємства.

За аналогією до показника економічного ефекту експорту показник економічного ефекту імпорту ($Е_{е.і.}$) розраховується шляхом віднімання від вартості імпортної продукції на внутрішньому ринку ($ВІ_{в.р.}$) витрат на її придбання ($В_і$):

$$Ееі = ВІвр. - Ві, \quad (9)$$

Отже, чим більше його значення, тим більше підприємство отримує прибутку, а його імпортна діяльність – ефективніша.

Визначення показника економічного ефекту імпорту дає можливість розрахувати показник рентабельності імпорту ($Р_і$) діленням його на суму витрат на придбання імпортної продукції:

$$Рі = Ееі. / Ві, \quad (10)$$

Він показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн. витрат щодо його придбання.

Найпоширеніша мета імпортної діяльності підприємств – це необхідність залучення іноземних товарів у власному виробництві. Саме тому визначення економічної ефективності імпортної діяльності підприємства передбачає застосування показників ефективності імпорту товарів виробничого призначення для власної виробничої діяльності.

У сучасній науковій літературі при визначенні ефективності імпорту товарів виробничого призначення основну увагу приділяють ефективності від залучення у виробництво імпортного устаткування та обладнання. Така ефективність може бути визначена двома способами.

Перший спосіб ґрунтується на моделі порівняльної економічної ефективності (Е*еф.і.1*) та полягає в розрахунку співвідношення економічного ефекту від придбання й використання альтернативного варіанта устаткування вітчизняного виробництва ($Е_А$) та економічного ефекту від придбання й використання імпортного обладнання ($Е_І$):

$$Еефі.1 = Е_А / Е_І, \quad (11)$$

Необхідною умовою ефективного імпорту в цьому випадку є $Е_{еф.і1} > 1$. Економічний зміст даного показника в тому, що він показує, у скільки разів імпортна продукція (товар) ефективніша за продукцію, що може бути альтернативною імпортній.

Особливістю такого підходу є те, що показники економічного ефекту $Е_І$ і $Е_А$ за імпортним та альтернативним варіантами розраховуються на основі двох витратних складових, які в сумі відображають так звану ціну споживання товару: по-перше, це ціна придбання товару (ціна контракту, митні платежі – для імпортного товару, транспорт, страховка, оплата послуг посередників та ін.), по-друге, експлуатаційні видатки за весь період служби товару (вартість споживаної сировини, матеріалів, вартість палива й енергії, вартість ремонтів і запасних частин, заробітна плата працівників з усіма відрахуваннями та інші аналогічні видатки, пов'язані з експлуатацією).

Різниця між показниками ефекту $Е_А$ та $Е_І$ показує, який додатковий прибуток матиме імпортер, якщо придбає імпортну продукцію замість альтернативної.

Другий спосіб визначення ефективності імпорту виробничого обладнання, крім витрат, ураховує також результатні показники й полягає в розрахунку показника (Е*еф.і.2*), що визначається як співвідношення обсягу продукції, що випускається протягом певного періоду на даному устаткуванні (*ОП*), та купівельною ціною імпортного обладнання ($Ц_{куп.і}$):

$$Еефі2 = ОП / Цкупі, \quad (12)$$

Показник характеризує фондовіддачу й визначає вартість продукції, яка випускається на даному устаткуванні, на 1 грн. витрат щодо його придбання. Значення цього показника також необхідно порівнювати зі значеннями аналогічних показників ефективності використання обладнання вітчизняного виробництва або іншого обладнання іноземного виробництва. Ефективніший той варіант, що має більше значення показника фондовіддачі.

Якщо підприємство одночасно виконує експортні та імпортні операції, виникає необхідність аналізу ефективності його ЗЕД у цілому. Такий аналіз можна здійснити за допомогою показника *інтегрального економічного ефекту* (ІЕ), який розраховується додаванням показників економічного ефекту імпорту та експорту і характеризує загальний прибуток від ЗЕД:

$$ІЕ = Еее + Ееі, \quad (13)$$

Показник ефекту від зовнішньоторговельних операцій ($Е_{ЗТО}$) та показник економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій ($Е_{ефЗТО}$).

Ефект від зовнішньоторговельних операцій визначається як різниця між сумою витрат на виробництво експортної продукції (ВЕ) та сумою витрат на вітчизняне виробництво товарів, що імпортуються (ВІ):

$$Е_{ЗТО} = ВЕ - ВІ, \quad (14)$$

Якщо ж витрати на вітчизняне виробництво продукції, яку планують імпортувати, більші, ніж витрати на виробництво експортної продукції, то така зовнішньоторговельна діяльність вигідна.

Показник економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій ($Е_{еф.ЗТО}$) входить до групи показників рентабельності та розраховується шляхом ділення прибутку від зовнішньоторговельних операцій ($П_{ЗТО}$) на витрати, яких зазнало підприємство під час їх здійснення ($В_{ЗТО}$). Відповідно, збільшення такого показника свідчитиме про підвищення ефективності ЗЕД:

$$Е_{еф.ЗТО} = П_{ЗТО} / В_{ЗТО}, \quad (15)$$

Всю систему показників економічної ефективності міжнародної торгівлі поділяють на дві групи:

– абсолютні – різниця між результатами зовнішньоекономічної діяльності та витратами на її здійснення (вартісна оцінка);

– відносні – співвідношення прибутку від зовнішньоекономічної діяльності підприємства до витрат на її здійснення (відсотки, частки одиниці) [8].

І. Абсолютні показники:

1. Рентабельність фірми в абсолютному виразі *($Р_{фав}$)*:

$$Р_{фав} = М_{пзр} - М_{пмр}, \quad (16)$$

де $М_{ПЗР}$, $М_{ПМР}$ – прибуток фірми, відповідно, у звітному та минулому роках.

2. Зростання обсягу продажів фірми *($ОП_{ф}$)*:

$$ОП_{Ф} = ОП_{зр} - ОП_{мр}, \quad (17)$$

де $ОП_{зр}$, $ОП_{мр}$ – обсяг продажів фірми, відповідно, у звітному та минулому роках.

ІІ. Відносні показники ефективності фірми:

1. Рентабельність продукції фірми у звітному році визначають за двома критеріями:

$$Р_{ПФЗР} = П_{ФЗР}/П_{ФМР}, \quad (18)$$

$$Р_{ФЗР} = П_{ФЗР}/ОП_{ФЗР}. \quad (19)$$

2. Рентабельність фірми у звітному році:

$$Р_{ФЗР} = П_{ФЗР}/А, \quad (20)$$

де А – активи фірми в звітному році (основний + оборотний капітал).

1. Середня норма рентабельності фірми:

$$РСН = \frac{(П1 + П2 + ... + Пn)}{(А1 + А2 + ... + Аn)}, \quad (21)$$

де П – чистий прибуток за відповідний період часу; А – балансова вартість активів фірми за винятком амортизації на кінець року, що розглядається; *n* – кількість років.

Висновки. У результаті дослідження узагальнено методичні підходи до оцінки показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності, які показали, що в науковій літературі та в практиці управління зовнішньоекономічною діяльністю не існує єдиного методу їх визначення, що не сприяє формуванню достовірного та оперативного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у системі зовнішньоекономічної діяльності. Для подолання цього недоліку насамперед розрахунок показників ефективності ЗЕД повинен базується на таких методичних положеннях:

1) усебічний облік усіх складових елементів витрат та результатів ЗЕД у документах оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку;

2) зведення витрат і результатів для зіставлення до однакових кількісних одиниць виміру та виключення дублювання даних;

3) дисконтування різних за терміном витрат, доходів та результатів ЗЕД;

4) зіставлення даних поточного періоду з даними базового періоду для оцінювання поточного стану зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання та опрацювання пропозицій щодо поліпшення ситуації, яка склалася в періоді, що аналізується.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності / Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей, В.М. Пархоменко ; за ред. Ф.Ф. Бутинця ; 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2001. – 544 с.
2. Вакульчик О.М. Визначення зон економічних ризиків на основі аналізу показників економічної безпеки підприємства / О.М. Вакульчик, Д.П. Дубицький // Економіст. – 2009. – № 8. – С. 40–43.
3. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А.М. Вічевич, О.В. Максимець. – Львів : Афіна, 2004. – 140 с.
4. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : [підручник] / О.П. Гребельник ; 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [навч. посіб.] / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, І.Ю. Сіваченка ; 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.
6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [навч. посіб.] /За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової. – К. : Освіта України, 2012. – 300 с.
7. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : [навч. посіб.] / За ред. О.В. Шкурупій. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
8. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.