

**Федотова Ю. В., к.е.н., доцент**  
*Харківський національний університет  
міського господарства  
імені О. М. Бекетова  
м. Харків, Україна*

*DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-080-3-22>*

## **ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Актуальність зовнішньоекономічної діяльності підприємств сьогодні не викликає сумнівів. У таких умовах важливим є аналіз особливостей процесу зовнішньоторговельних операцій і факторів, які впливають на їх кінцевий результат. На стадії планування виходу підприємства на зовнішній ринок рівень ефективності тісно пов'язаний із ступенем зацікавленості підприємства у виході на конкретні ринки товарів і/або послуг. На стадії безпосереднього здійснення зовнішньоекономічної діяльності показники її ефективності дозволяють виявити негативні тенденції, що є індикатором для прийняття певних управлінських рішень стосовно необхідності усунення негативних чинників, у випадку неможливості їх нівелювання – повної відмови від такої діяльності.

Звертаючись до термінологічного апарату, слід зазначити, що «зовнішньоекономічні операції» – комплекс дій контрагентів різних країн стосовно реалізації торговельного обміну. Економічна наука розрізняє поняття «ефект» та «ефективність», під першим розуміють результат заходу, а під другим терміном – співвідношення результатів і витрат, які його спровокували [1, с. 112].

Для аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства використовується сукупність аналітичних показників.

**Порядок оцінки ефективності  
зовнішньоекономічної діяльності підприємства**

Назва	Формула	Позначення
1	2	3
Питома вага сум контрактів, прострочених у звітному періоді	$\text{П. к.} = \frac{K_{\text{п}}}{K_{\text{в}}} \times 100\%$	$K_{\text{п}}$ – сума контрактів, прострочених протягом року; $K_{\text{в}}$ – сума контрактів, які підлягають виконанню у звітному періоді
Коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю	$K_{\text{варт}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\text{ф}} \times P_{i\text{ф}}}{\sum_{i=1}^n Q_{i\text{п}} \times P_{i\text{п}}}$	$P_{i\text{ф}}$ і $Q_{i\text{ф}}$ – фактичні ціни та кількість товару і; $P_{i\text{п}}$ і $Q_{i\text{п}}$ – планові ціни та кількість товару і; $n$ – кількість товарів
Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом	$K_{\text{фіз.об.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\text{ф}} \times P_{i\text{п}}}{\sum_{i=1}^n Q_{i\text{ф}} \times P_{i\text{п}}}$	$Q_{i\text{ф}}$ – фактична кількість; $P_{i\text{п}}$ і $Q_{i\text{п}}$ – планові ціни та кількість товару і; $n$ – кількість товарів
Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів з ціною	$K_{\text{ціна}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\text{ф}} \times P_{i\text{ф}}}{\sum_{i=1}^n Q_{i\text{ф}} \times P_{i\text{п}}}$	$P_{i\text{ф}}$ і $Q_{i\text{ф}}$ – фактичні ціни та кількість товару і; $P_{i\text{п}}$ – планова ціна; $n$ – кількість товарів
Валютна ефективність експорту/імпорту (показник валютної ефективності характеризує купівельну спроможність, силу валюти, її курс)		
Валютна ефективність експорту Якщо значення показника перевищує обернене значення курсу національної валюти – ЗЕД є ефективною	$E_{\text{в.е.}} = \frac{\sum_{i=1}^m \text{Ц}_{\text{в.е.}} \times Q_{\text{в.е.}}}{\sum_{i=1}^n B_{\text{е}} \times Q_{\text{е}}}$	$\text{Ц}_{\text{в.е.}}$ – валютна ціна і-того товару на експорт; $Q_{\text{е}}$ – обсяг експорту і-того товару; $B_{\text{е}}$ = витрати на виробництво та реалізацію і-того товару; $m$ – кількість назв експорту товарів

1	2	3
Валютна ефективність імпорту. Якщо значення показника перевищує значення курсу національної валюти – ЗЕД є ефективною	$E_{\text{імпорт}}^{\text{вал}} = \frac{C_{\text{імпорт}}}{V_{\text{імп}}^{\text{валютн}}}$	$C_{\text{імп}}$ – вартість одиниці імпортного товару; $V_{\text{імп}}^{\text{вал}}$ – валютна ціна одиниці товару
Валютна ефективність експорту	$E_{\text{імпорт}}^{\text{вал}} = \frac{C_{\text{експ}}^{\text{вал}}}{V_{\text{експ}}}$	$C_{\text{експ}}^{\text{вал}}$ – валютна ціна товару; $V_{\text{експ}}$ – витрати на виробництво та реалізацію одиницю товару

Джерело: [2, с. 51]

Найбільш поширеною метою здійснення імпорتنих операцій підприємств є залучення іноземних товарів у власному виробництві. При визначенні ефективності імпорту товарів виробничого призначення особлива увага належить розрахунку ефективності імпортного устаткування та обладнання, яка може бути ви значена двома способами [3].

Згідно першого способу, визначається співвідношення економічного ефекту від придбання та використання альтернативного варіанту устаткування вітчизняного виробництва (ЕА) та економічного ефекту від придбання й використання імпортного обладнання (ЕІ):

$$E_{\text{еф.і.1}} = \frac{EA}{EI}, \quad (1)$$

де  $E_{\text{еф.і.1}}$  – показник порівняльної ефективності.

Якщо значення розрахованого показника більше 1, імпорт можна вважати ефективним. Економічний зміст розрахунку цього метода полягає у тому, що він показує, у скільки разів імпортна продукція (товар) є більш ефективною за альтернативну. Наголосимо, що показники економічного ефекту ЕІ та ЕА за імпортним та альтернативним варіантами визначаються на основі витратних складових, які у сумі є відображенням ціни

споживання товару: по-перше, це ціна придбання товару, тобто ціна контракту, митні платежі, транспортування, страховка, оплата послуг посередників тощо; по-друге, експлуатаційні видатки за весь період служби товару. Різниця між ЕА та ЕІ – це додатковий прибуток виробника при купівлі імпортової продукції замість альтернативної.

Другий спосіб полягає у визначенні ефективності імпорту виробничого обладнання, який, окрім витрат, враховує результативні показники і визначається як співвідношення обсягу продукції, що випускається протягом певного періоду на наявному устаткуванні (ОП), та ціною покупки імпортного обладнання. ( $C_{\text{покуп.і}}$ ):

$$E_{\text{еф.і.2}} = \frac{\text{ОП}}{C_{\text{покуп.і}}}, \quad (2)$$

де  $E_{\text{еф.і.2}}$  – другий показник розрахунку ефективності імпорту. Цей показник відображає фондівдачу і визначає вартість продукції, що випускається на даному устаткуванні, на 1 грн витрат на його придбання.

Існує думка, що оцінка ефективності експортної діяльності включає наступні напрямки (табл. 2).

Таблиця 2

### Оцінка ефективності експортної діяльності

Напрямок оцінювання	Локальні показники оцінки
Ринкова результативність експорту	Темпи зростання частки підприємства на зарубіжному ринку
	Теми зростання частки експортної продукції в загальних обсягах виробництва
	Темпи зростання обсягів реалізації продукції підприємства
	Частка продукції, якість якої відповідає або перевищує кращі зарубіжні аналоги, у загальних обсягах виробництва
Бюджетна ефективність	Зростання обсягів митних платежів у державний бюджет країни, резидентом якої є підприємство-експортер
	Темп зростання частки сплачених митних платежів у загальному обсязі відрахувань до державного бюджету

1	2
	Співвідношення розміру фінансових потоків, пов'язаних з обслуговуванням відповідно експортних та імпорتنних операцій підприємства
Виробничо-технологічна ефективність	Зміни рівня завантаження основних виробничих фондів (відносно показників альтернативного варіанту побудови товарного асортименту підприємства, заснованого на відмові від експортних поставок)
	Темпи змін ритмічності виробництва
	Темпи скорочення обсягів запасів готової продукції
	Темпи змін фондіввіддачі
Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності	Темпи зростання обсягів інвестицій у розвиток матеріально-технологічної бази підприємства у зв'язку з розширенням експортних поставок
	Зміни рівня зношеності основних фондів у зв'язку із здійсненням відповідних капітальних вкладень
	Темпи змін частки інноваційної продукції, призначеної для експортних поставок, у загальних обсягах виробництва
Соціальна ефективність	Темпи зростання продуктивності праці персоналу
	Темпи змін рівня оплати праці персоналу
	Темпи змін частки чисельності персоналу з найвищим рівнем кваліфікації у загальній чисельності персоналу
Фінансова результативність	Зміна витрат на одиницю товарної продукції
	Співвідношення рівня цін реалізації продукції на зовнішньому та національному ринках відповідно
	Рентабельність виробництва експортної продукції
	Рентабельність операційної діяльності
	Співвідношення обсягів короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованостей
Результативність маркетингово-збутової діяльності	Темпи зростання витрат на збут
	Темпи зростання оплати праці персоналу, задіяного в маркетингово-збутовій діяльності
	Частка витрат на маркетингове обслуговування експортних поставок у загальних витратах на збут
Результативність скорочення експортних ризиків	Співвідношення розміру заявлених та фактично сплачених митних платежів
	Співвідношення сплачених штрафів, пов'язаних з експортними поставками, та отриманого від експорту прибутку

Джерело: [4, с. 99]

Отже, оцінка економічної ефективності експортно-імпортних операцій повинна базуватися на комплексному підході, метою якого є оптимізація структури експорту та імпорту, оптимізація зовнішньоекономічних зв'язків та забезпечення беззбиткової діяльності підприємства.

### **Література:**

1. Федоронько Н.І. Аналіз ефективності експортних та імпортних операцій. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2016. Вип. 10. С. 120-122.
2. Галунець Н.І., Васько Л.М. Методичні аспекти оцінки економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємств. *Агросвіт*. 2013. № 1. С 50 – 53.
3. Хоменко Т.Ю., Круш П.В. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю. URL: <https://ela.kpi.ua> (дата звернення: 16.05.2021).
4. Бондарєва Т.І., Осадчук А.І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2011. № 3(15). С. 91 – 103.