

**О. М. Вакульчик**, доктор економічних наук,  
завідувач кафедри обліку і аудиту  
Академії митної служби України  
**Д. П. Дубицький**, кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту Академії  
митної служби України

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті наведено методику аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності за допомогою класичних показників та запропоновано використання показників економічної безпеки підприємства.*

*В статті приведена методика аналізу ефективності внешнеэкономической деятельности с помощью классических показателей и предложено использование показателей экономической безопасности предприятия.*

*In the article methodology of analysis of efficiency of foreign economic activity is driven by means of classic indexes and the use of indexes of economic security of enterprise is offered.*

**Ключові слова.** Зовнішньоекономічна діяльність, ефективність зовнішньоекономічної діяльності, ефективність експорту, ефективність імпорту, економічна безпека підприємства.

**Вступ.** 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 дозволяють визначити 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.

Суттєвий внесок у дослідження питань, пов'язаних з аналізом зовнішньоекономічної діяльності та оцінкою її ефективності, зробили такі науковці: Л. Абалкін, А. Вічевич, О. Гребельник, І. Дахно, О. Шкурупій, Ю. Козак, С. Соркін та ін.

© **О. М. Вакульчик, Д. П. Дубицький, 2012**

Разом із тим застосування комплексного підходу до визначення ефективності ЗЕД з використанням, окрім класичних показників, показників, які характеризують вплив ЗЕД у цілому на фінансовий стан і платоспроможність підприємства, не знайшло достатнього розвитку в дослідженнях учених даного напрямку економічної науки.

**Постановка завдання.** Систематизувати і вдосконалити підходи до аналізу ефективності ЗЕД підприємства.

**Результати дослідження.** Зважаючи на той факт, що в ринкових умовах основна мета діяльності підприємства – одержання прибутку, то ознака економічної ефективності ЗЕД підприємства – це максимізація прибутку за рахунок мінімізації матеріальних і нематеріальних витрат, підвищення темпів приросту обсягів виручки, зростання обсягів чистого доходу.

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 [1], а також колектив авторів [2] вважають, що всю систему показників ЗЕД підприємства, організації, фірми можна поділити на чотири групи:

– абсолютні показники (обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг накладних витрат на експорт/імпорт; середній залишок коштів; кількість отриманих рекламацій; сума рекламацій; кількість задоволених рекламацій; обсяг використання торговельної марки фірми; обсяг експорту нових товарів);

– відносні показники (індекси динаміки: індекс вартості; індекс фізичного обсягу; індекс ціни; індекс кількості, наприклад динаміка частки світового, європейського ринків, частка нових товарів у експорті, які з'явилися на ринках за останні 5 років, частка зниження витрат, одержана за рахунок використання нових технологій, тощо); коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту: за вартістю, за фактичним обсягом, за ціною; середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції; коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій);

– показники структури (товарна структура експорту або імпорту; географічна структура експорту або імпорту; структура накладних витрат на експорт або імпорт);

– показники ефективності (валютна ефективність експорту/імпорту; ефективність експорту/імпорту; середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції; коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій; ефективність експорту/імпорту).

О. П. Гребельник ділить показники ефективності діяльності на дві великі групи. До першої групи 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 доціль-

ність 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 [3].

У своїй монографії С. Л. Соркін зазначає, що оцінка та аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства може здійснюватися на основі системи показників, яка складається з трьох блоків: перший блок характеризує початковий економічний результат; другий – економічний ефект (кінцевий результат в абсолютному вираженні); третій – економічну ефективність (кінцевий результат у відносних величинах) [4].

Схожої думки дотримується колектив авторів [5]. Проте вони вважають, що доцільний поділ показників лише на дві групи: показники ефекту й показники ефективності.

Оскільки експортна діяльність може супроводжуватися низкою негативних чинників, що становлять загрозу платоспроможності, ефективності діяльності підприємства, його здатності до самофінансування, то, на нашу думку, для визначення ефективності ЗЕД, окрім загальноприйнятих показників, необхідно застосовувати показники запасу економічної безпеки підприємства, які опосередковано її характеризують. Такі показники визначаються як різниця між фактично досягнутим обсягом виручки та її мінімально необхідними рівнями, що послідовно забезпечують: по-перше, достатній грошовий оборот підприємства; по-друге, покриття витрат операційної діяльності, по-третє, фінансування інвестиційної та фінансової діяльності підприємства [6].

Зазначимо, незважаючи на відмінності в поглядах щодо класифікації системи показників, більшість авторів дотримується думки, що ефективність ЗЕД потрібно аналізувати окремо за напрямками такої діяльності, а потім визначати загальний ефект.

Узагальнення сучасних поглядів щодо аналізу ефективності ЗЕД дозволило розробити структурно-логічну схему визначення відповідних чинників (рис. 1), 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 ( $E_{e.e}$ ) 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 ( $KE_i$ ) до суми добутків витрат на виробництво та реалізацію одиниці  $i$ -го товару ( $BE_i$ ) і обсягу експорту  $i$ -го товару ( $KE_i$ ). Слід зазначити, що сам по собі показник не свідчить про ефективність чи неефективність експорту і потребує порівняння одержаних значень з певною базою. Такою базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності експорту перевищує значення зворотного курсу обміну валюти, то ця діяльність вважається ефективною.

Показник “ефективність експорту” ( $E_e$ ) (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 ( $ЧВ_e$ ), до вартості експорту у внутрішніх цінах ( $B_{e.в.ц}$ ). Чиста виручка визначається шляхом віднімання від експортної виручки витрат, пов'язаних з митним оформленням та додаткових витрат, яких зазнає експортер (витрати на оплату ліцензії, комісійні посередникам, транспортні, складські тощо). Позитивним вважається значення показника більше за одиницю і свідчить про те, що реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигідніша, ніж у середині країни.

Показник економічного ефекту експорту ( $E_{e.e}$ ) розраховується шляхом віднімання від чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки ( $ЧВ_e$ ), суми повних витрат підприємства на експорт продукції ( $ПВ_e$ ). За своєю сутністю, цей показник є прибутком підприємства від експортної діяльності до оподаткування, відповідно, чим більше його значення, тим ефективніша експортна діяльність.

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

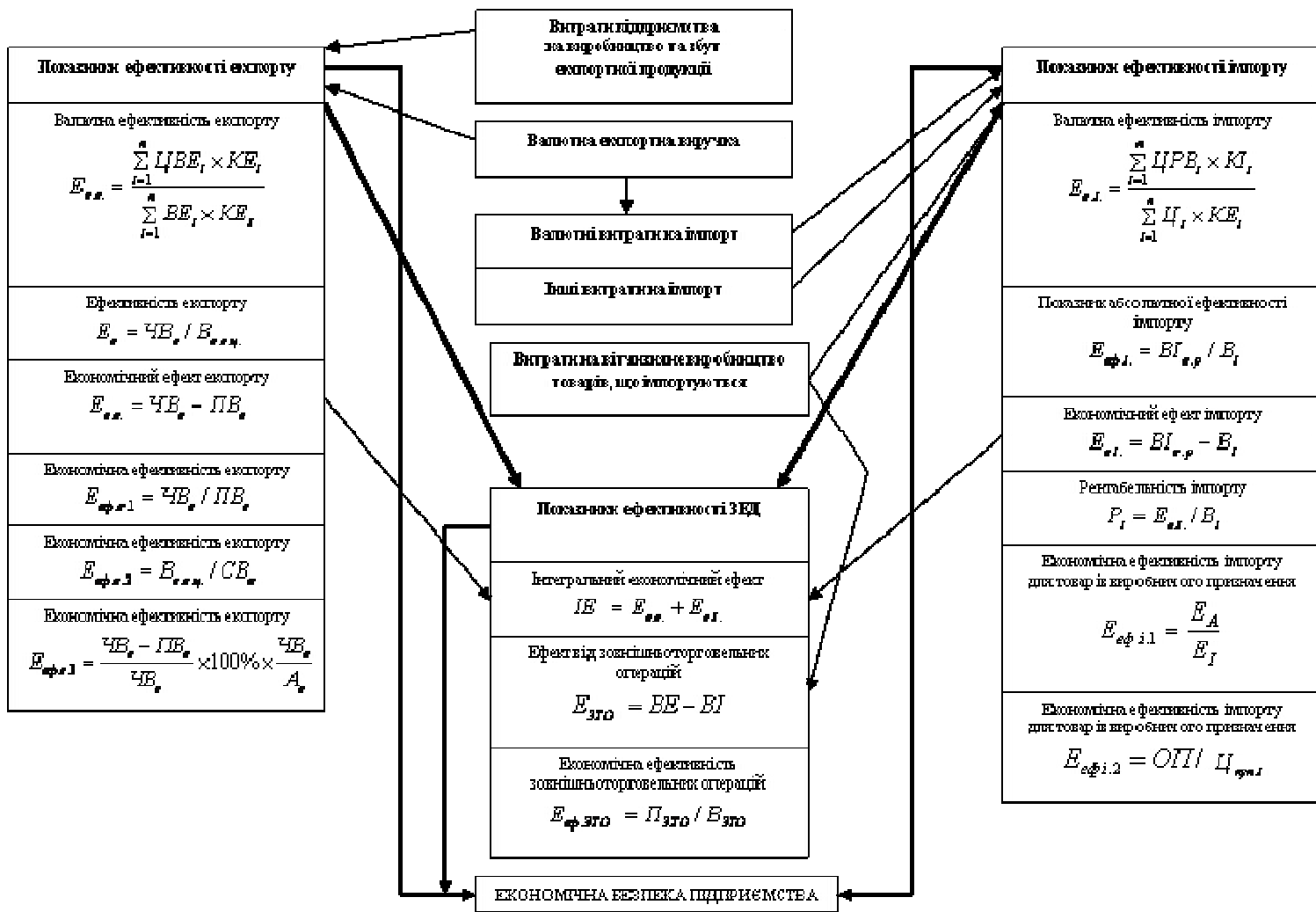


Рис. 1. Схема визначення показників ефективності ЗЕД підприємства

Для побудови схеми визначення показників ефективності ЗЕД підприємства ми використали методику розрахунку показників економічної ефективності експорту, запропоновану колективом авторів [2], які для визначення економічної ефективності експортної діяльності на рівні підприємства пропонують розраховувати три показники економічної ефективності.

1. Показник ( $E_{e.f.e.1}$ ) визначається діленням суми чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки ( $ЧВ_e$ ), на суму повних витрат підприємства на експорт продукції ( $ПВ_e$ ). 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 ( $E_{e.f.e.2}$ ) свідчить про дохідність реалізації продукції на внутрішньому ринку і визначається як співвідношення вартості експорту у внутрішніх цінах ( $B_{e.в.ц}$ ) та виробничої собівартості експортних товарів ( $СВ_e$ ).

3. Показник ( $E_{e.f.e.3}$ ) слугує для визначення ефективності використання виробничих фондів під час

експорту та розраховується як добуток коефіцієнта експортного чистого прибутку ( $\frac{ЧВ_e - ПВ_e}{ЧВ_e}$ ) та коефіцієнта

оборотності активів ( $\frac{ЧВ_e}{A_e}$ ). Цей 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.

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

Аналізуючи ефективність імпорتنних операцій, спочатку треба знати його валютну ефективність. Показник валютної ефективності імпорту ( $E_{e.i.1}$ ) розраховується як відношення суми добутків ціни  $i$ -го товару на внутрішньому ринку ( $\Pi P B_i$ ) і обсягу імпорту  $i$ -го товару ( $K I_i$ ) до суми добутків валютної ціни  $i$ -го товару ( $\Pi_i$ ) і обсягу імпорту  $i$ -го товару ( $K I_i$ ). Як і для показника валютної ефективності експорту базою порівняння, як правило,

служує валютний курс. Проте порівняння виконується зі значенням курсу за прямим котируванням, а не за зворотним.

Показник економічної (абсолютної) ефективності імпорту ( $E_{ef.i.}$ ) розраховується діленням вартості імпортової продукції на внутрішньому ринку ( $BI_{e.p.}$ ) на витрати на придбання імпортової продукції ( $B_i$ ). Чим більший цей показник за одиницю, тим ефективніша імпортна діяльність для підприємства.

За аналогією до показника економічного ефекту експорту показник економічного ефекту імпорту ( $E_{e.i.}$ ) розраховується шляхом віднімання від вартості імпортової продукції на внутрішньому ринку ( $BI_{e.p.}$ ) витрат на її придбання ( $B_i$ ). 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 ( $P_i$ ) діленням його на суму витрат на придбання імпортової продукції. Він показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн витрат щодо його придбання.

Найпоширеніша мета імпортової діяльності підприємств – це необхідність залучення іноземних товарів у власному виробництві. Саме тому визначення економічної ефективності імпортової 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 ( $E_{ef.i.1}$ ) та полягає в розрахунку співвідношення економічного ефекту від придбання й використання альтернативного варіанта устаткування вітчизняного виробництва ( $E_A$ ) та економічного ефекту від придбання й використання імпортного обладнання ( $E_I$ ). Необхідною умовою ефективного імпорту в цьому випадку є  $E_{ef.i.1} > 1$ . 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  $E_I$  і  $E_A$  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  $E_A$  та  $E_I$  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 ( $E_{ef.i.2}$ ), що визначається як співвідношення обсягу продукції, що випускається протягом певного періоду на даному устаткуванні ( $ОП$ ), та купівельною ціною імпортного обладнання ( $Ц_{куп.i}$ ).

Показник характеризує фондівіддачу 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 фондівіддачі.

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

Окрім вищезазначеного, також використовуються показник ефекту від зовнішньоторговельних операцій ( $E_{зто}$ ) та показник економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій ( $E_{ef.зто}$ ).

Ефект від зовнішньоторговельних операцій визначається як різниця між сумою витрат на виробництво експортної продукції ( $BE$ ) та сумою витрат на вітчизняне виробництво товарів, що імпортуються ( $BI$ ). 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 ( $E_{ef.зто}$ ) входить до групи показників рентабельності та розраховується шляхом ділення прибутку від зовнішньоторговельних операцій ( $П_{зто}$ ) на витрати, яких зазнало підприємство під час їх здійснення ( $B_{зто}$ ). Відповідно, збільшення такого показника свідчатиме про підвищення ефективності ЗЕД.

На нашу думку, в ринкових умовах підприємство не повинно обмежуватись лише класичними способами оцінки та аналізу ефективності ЗЕД, оскільки вони не завжди дозволяють визначити реальний вплив ефективності такої діяльності на фінансове становище підприємства, загальну ефективність його діяльності, а також на його платоспроможність. Для усунення такого недоліку вищенаведених чинників та для оцінки ефективності ЗЕД

пропонуємо використовувати показники економічної безпеки підприємства, оскільки у ЗЕД, окрім позитивного економічного ефекту, на підприємство діє ряд негативних чинників, що можуть вплинути й на його економічну безпеку. Слід зазначити, що класичні показники оцінки ефективності ЗЕД лише опосередковано характеризують стан економічної безпеки підприємства (рис. 1).

Значення показників економічної безпеки розраховуються окремо для експортної (імпортної) та для внутрішньоекономічної діяльності. Ефективною вважається експортна (імпортна) діяльність, якщо значення показників економічної безпеки підприємства в цілому під час здійснення експорту перевищують значення відповідних показників за орієнтації підприємства лише на внутрішній ринок збуту.

**Висновки.** У сучасній науковій літературі, присвяченій аналізу та оцінці ефективності ЗЕД, більшість авторів дотримується думки, що такий аналіз слід робити окремо за її напрямками, а потім визначати загальний ефект від усіх видів ЗЕД. Для підприємств, що діють на зовнішніх ринках, виокремлюють три групи показників ефективності, а саме: показники ефективності експорту, показники ефективності імпорту, показники ефективності ЗЕД. У зв'язку з тим, що традиційним критерієм ефективності ведення ЗЕД є прибуток, більшість показників за своєю економічною сутністю є показниками рентабельності, фондвіддачі та оборотності активів. На нашу думку, в ринкових умовах підприємство, окрім класичних показників, має використовувати для оцінки ефективності ЗЕД показники економічної безпеки підприємства, що дасть змогу визначити вплив зовнішньоекономічних факторів на його фінансове становище, загальну ефективність діяльності, а також на його платоспроможність.

#### Література

1. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А. М. Вічевич, О. В. Максимець. – Львів : Афіна, 2004. – 140 с.
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навчальний посібник / за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, І. Ю. Сіваченка. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.
3. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / Гребельник О. П. – 3-тє вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
4. Соркин С. Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка : моногр. / Соркин С. Л. – Гродно : ГрГУ, 2011. – 130 с.
5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / за ред. О. В. Шкурупій. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
6. 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.