

**Хоменко Т.Ю.,**

**Круш П.В.**

канд. економ. наук, професор

ORCID ID: 0000-0002-0711-2473

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

### **МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

#### **METHODICAL APPROACHES TO ESTIMATION EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY**

*У статті розглянуто методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві, проаналізовано основні показники, що відображають доцільність здійснення зовнішньоекономічної діяльності, систематизовано у вигляді таблиці їх математичне визначення та практичне значення. Визначено за групами показники, що використовуються для оцінки ефективності керування зовнішньоторговельними операціями на підприємстві, а також детально розглянуто показники експорту та імпорту, що є визначальними при визначенні ефективності здійснюваної ЗЕД на будь-якому підприємстві. Запропоновано поєднувати зазначені групи показників для визначення доцільності проведення зовнішньоекономічної діяльності загалом, порівнянні досягнутих результатів із минулими періодами та задля розробки подальших дій у зв'язку з отриманими результатами. Результативність від здійснення проведеної оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю здебільшого залежить від наведених показників загалом на підприємстві, що у подальшому проявляється у показниках фінансового становища компанії, її платоспроможності тощо.*

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, управління, підприємство, методичні підходи, ефективність, оцінка.

*В статье рассмотрены методические подходы к оценке эффективности управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии, проанализированы основные показатели, отражающие целесообразность осуществления внешнеэкономической деятельности, систематизированы в виде таблицы их математическое определение и практическое значение. Определены по группам показатели, используемые для оценки эффективности управления внешнеэкономическими операциями на предприятии, а также подробно рассмотрены показатели экспорта и импорта, которые являются определяющими при определении эффективности осуществляемой ВЭД на любом предприятии. Предложено совмещать указанные группы показателей для определения целесообразности проведения внешнеэкономической деятельности в целом, сопоставлении достигнутых результатов с прошлыми периодами и для разработки дальнейших действий в связи с полученными результатами. Результативность от осуществления проведенной оценки эффективности управления внешнеэкономической деятельностью в основном зависит от приведенных показателей в целом на предприятии, что в дальнейшем проявляется в показателях финансового положения компании, ее платежеспособности и т.д.*

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, управление, предприятие, методические подходы, эффективность, оценка.

*The article considers methodological approaches to evaluating the effectiveness of foreign activity at the company, analyses the main indicators that reflect the feasibility of foreign trade activities systematically in a grid of mathematical definitions and practical. Determined by group indicators used to assess the effectiveness of management of foreign trade operations of the company, as well as detail the performance of exports and imports, which are crucial in determining the efficiency of foreign trade activities carried on any business. A combination of these parameters to determine the feasibility of foreign economic activity generally results achieved compared with previous periods, and to develop further action in connection with the results. The impact of the implementation of the evaluation of the effectiveness of foreign economic activity largely depends on these indicators generally the company that later manifested in terms of the financial situation of the company and its ability to pay more.*

**Keywords:** foreign trade, management, enterprise, methodological approaches, performance evaluation.

**Вступ.** Головною умовою проведення ЗЕД є її ефективність. Підприємства нерідко зазнають значних збитків унаслідок недостатнього техніко-економічного обґрунтування ефективності ЗЕД, відсутності в ньому оцінок вибору валюти ціни, валюти платежу та інших валютно-фінансових умов угоди.

Розрахунок економічної ефективності проводиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Під результатами розуміють грошову, вартісну оцінку отриманого прибутку для підприємства: грошові надходження за відправлену продукцію, виконані роботи та послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг та ін. Під витратами розуміють грошову, вартісну оцінку виробничих ресурсів, які залучилися до господарського обігу: вартість сировини. Матеріалів, енергії, трудових ресурсів. Послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування в різні державні фонди та інші витрати, без яких торгова угода не може бути здійснена. Економічні результати та витрати ресурсів мають кількісний вимір. Ва тому й економічна ефективність може вимірюватися кількісно, тобто мати певний критерій ефективності.

Методологічною основою розробки підходів до оцінки ефективності ЗЕД займалися такі вітчизняні та закордонні економісти – П. Буніч, В. Гриньова, Ф. Котлер, Б. Мільнер, С. Мочерний, О. Пушкар та ін.

**Постановка завдання.** Метою даної наукової статті є дослідження теоретичних та методичних основ управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, обґрунтування показників оцінки управління ефективністю ЗЕД.

**Методологічною базою** дослідження є праці учених, присвячені проблемам дослідження методичних підходів до визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві. В ході написання статті були використані наступні методи: структурно-логічного та семантичного аналізу при уточненні та упорядкуванні показників для визначення

ефективності здійснюваної ЗЕД; аналіз та синтез існуючих підходів до оцінки ефективності управління ЗЕД підприємства.

**Результати дослідження.** Критерій – головна ознака, що відрізняє його від інших кваліфікаційних одиниць. Критерій економічної ефективності не однаковий для різних рівнів ЗЕД. Кожному рівню оцінювання відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності [2].

Так, на макроекономічному (народногосподарському) рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють ступінь економії національної праці, що досягається шляхом її участі в міжнародному розподілі праці на зовнішньоторговельному обміні.

У цьому випадку критерієм ефективності виступає економія національної праці як додаткове джерело зростання ВВП та інших економічних і соціальних макропоказників [3].

На рівні підприємства під економічною ефективністю ЗЕД розуміють ступінь збільшення доходу від здійснення зовнішньоторговельних операцій. Критерій ефективності є прибуток як основна міра ефективності.

Визначення ефективності ЗЕД зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі позиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані можуть бути використані при розробленні планів експорту та імпорту підприємства при оцінюванні структури та напрямків зовнішньоторговельного обороту.

Усю систему ЗЕД підприємства можна розділити на 4 групи:

1. Абсолютні показники:

- обсяг експорту;
- обсяг імпорту;
- обсяг накладних витрат на експорт/імпорт;
- середній залишок коштів;
- кількість отриманих реклаमाцій;
- сума рекламацій;
- кількість задоволених рекламацій;
- перевага покупцями ТМ фірми;
- обсяг експорту нових товарів.

2. Відносні показники:

- індекс динаміки;
- індекс вартості;
- індекс фізичного обсягу;
- індекс ціни;
- індекс кількості (наприклад, динаміка частки світового, європейського ринків, частка нових товарів в експорті, які з'явилися за останні 5 років, частка зниження витрат, яку одержано внаслідок використання нових технологій тощо);
- коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту/імпорту за вартістю, фактичним обсягом, ціною;
- середня тривалість обороту експортної/імпортної операції;

- коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій.

### 3. Показники структури:

- товарна структура експорту/імпорту;
- географічна структура;
- структура накладних витрат.

### 4. Показники ефективності (ефекту):

- валютна ефективність експорту/імпорту;
- ефективність експорту/імпорту;
- рентабельність експорту/імпорту;
- економічний ефект експорту/імпорту;
- інтегральний економічний ефект;
- ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку;
- ефективність придбання та використання імпортного обладнання;
- ефективність придбання та продажу ліцензій.

Розрахунок показників ефективності здійснюється за такими принципами [1]:

- Найповніший облік усіх складових витрат і результатів. неповний облік витрат та отриманих результатів може спотворити висновки про оцінку ефективності того чи іншого рішення;
- Необхідність порівняння з базовим варіантом. За базовий варіант може бути прийнятий стан справ до прийняття певного рішення. Неправильний вибір бази порівняння може призвести до спотворення оцінок;
- Приведення витрат і результатів до однієї бази зіставлення;
- Приведення різних за часом витрат і результатів до одного моменту часу;
- Наявність достовірності інформації, систему збору та аналізу даних.

Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду зовнішньоторговельної операції, її мети, умов та інших особливостей і конкретної угоди у межах ЗЕД, здійснюваної на підприємстві [6].

Щоб визначити ефективні напрями діяльності підприємства у сфері ЗЕД, потрібен ретельний аналіз її стану. Проведення аналізу експортних та імпортних операцій включає:

- Визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортних/імпортних товарів;
- Визначення виконання зобов'язань за термінами їхніх поставок та якістю;
- Установлення факторів і величин їхнього впливу на економічні показники;
- З'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями [1].

Процес проведення аналізу має 4 етапи: аналіз виконання зобов'язань за товарами та товарними групами; виконання зобов'язань за країнами експорту/імпорту; виконання зобов'язань за країнами ближнього зарубіжжя; узагальнення результатів аналізу.

На першому етапі з'ясується кількість та загальна сума укладених угод, кількість і загальна сума виконаних угод, кількість, види та сума прострочених контрактів, причини неповної реалізації угод і порушень термінів поставок товарів.

Для аналізу ЗЕД підприємства використовують систему аналітичних показників (табл. 1).

Таблиця 1

Показники для оцінки ефективності ЗЕД підприємства

Назва	Формула	Необхідні дані
частка сум контрактів, прострочених у звітному періоді	$I_{п.к} = \frac{K_{п}}{K_{в}} * 100\%$	$K_{п}$ – сума контрактів, прострочених протягом року; $K_{в}$ – сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді.
коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю	$K^{експт.} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} * P_{i\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} * P_{in}}$	$P_{i\phi}$ і $Q_{i\phi}$ – фактичні ціни та кількість товару і; $P_{in}$ і $Q_{in}$ – планові ціни та кількість товару і; $n$ – кількість товарів.
коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом	$K^{физ.об.} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} * P_{in}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} * P_{in}}$	$Q_{i\phi}$ – фактична кількість експорту; $P_{in}$ і $Q_{in}$ – планові ціни та кількість товару і; $n$ – кількість товарів.
коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною	$K^{ціна} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} * P_{i\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} * P_{in}}$	$P_{i\phi}$ і $Q_{i\phi}$ – фактичні ціни та кількість товару і; $P_{in}$ – планова ціна товару і; $n$ – кількість товарів.
<b>ВАЛЮТНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТУ/ІМПОРТУ</b> (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.	$E_{с.е.} = \frac{\sum_{i=1}^m C_{с.е.} * Q_e}{\sum_{i=1}^m B_e * Q_e}$	$C_{в.е.}$ – валютна ціна і-того товару на експорт; $Q_e$ – обсяг експорту і-того товару; $B_e$ – витрати на виробництво та реалізацію одиниці-того товару; $m$ – кількість назв експортних товарів.
валютна ефективність імпорту Якщо значення показника	$E_{імн.вал.} = \frac{C_{імн}}{B_{імн.вал.}}$	$C_{імн}$ – вартість одиниці імпортного товару; $B_{імн.вал.}$ – валютна ціна одиниці товару.

перевищує значення курсу національної валюти – ЗЕД є ефективною.		
валютна ефективність експорту	$E_{експ.}^{вал.} = \frac{Ц_{експ.}^{вал.}}{B_{експ.}}$	$P_{експ.}^{вал.}$ – валютна ціна товару; $B_{експ.}$ – витрати на виробництво та реалізацію одиниці товару.

Джерело: складено авторами на основі [3]

Для оцінки ефективності експортної/імпортної операції необхідно порівняти дані показників (коефіцієнтів) з певною базою, оскільки самі по собі вони про це не свідчать. Базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валют, то ЗЕД підприємства вважається ефективною. При цьому базою порівняння для валютної ефективності експорту слід використовувати обернений курс обміну (непряме котирування), а для валютної ефективності імпорту – звичайний обмінний курс (пряме котирування).

Показники, які характеризують ступінь ефективності ЗЕД для підприємства, доцільно розраховувати перед укладанням певної угоди, при планування діяльності, а також з метою оцінювання ефективності експортних та імпортних операцій за попередній період [5].

Для загальної характеристики експортної та імпортної діяльності підприємства використовують такі показники (табл.2).

Наведені показники ефективності слід порівнювати з аналогічними показниками за минулий період, що дасть змогу встановити, як змінилась ефективність реалізації товарів у звітному періоді в порівнянні з минулим.

На показники ефективності ЗЕД можуть впливати умови кредитування. Експортні операції, як правило, здійснюються саме на умовах кредиту. Тому важливо знати, наскільки вигідно підприємству реалізовувати товар з відстрочкою платежу.

Для врахування умов кредитування в розрахунках ефективності ЗЕД використовують коефіцієнт кредитного впливу ( $K$ ), який є відношенням сумарного значення валютних надходжень, зведеного до року поставки товару, до номінальної зовнішньоторговельної ціни цього товару.

Формули для розрахунку  $K$  є складними, і на практиці користуються спеціальними таблицями, в яких наведені числові значення даного коефіцієнта [4].

## Ефективність експорту та імпорту підприємства

Назва	Формула	Необхідні дані
<p><b>Ефективність експорту</b> (наскільки ефективно підприємство проводить свою ЗЕД; частка виторгу в загальному обсязі експорту підприємства)</p> <p>Якщо показник &gt;1 і вище показника ефективності реалізації на внутрішньому ринку, то реалізація на зовнішньому ринку буде ефективнішою у порівнянні із реалізацією на внутрішньому ринку.</p>	$E_{\text{эф.е}} = \frac{\text{ЧВ}}{\text{ОП}}$ $\text{ЧВ} = (\text{ВВ} \times \text{Кр}) - \text{Дв} - \text{МП}$	<p>ЧВ – чистий виторг в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у н-гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки; ВВ – валютний виторг за експортний товар; Кр – діючий ринковий курс іноземної валюти до гривні; Дв – додаткові витрати всередині країни, пов'язані з експортом товару; МП – митні платежі; ОП – обсяг продажу за експортом.</p>
<p><b>Рентабельність експорту</b> (сума інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену гривню)</p>	$P_e = \frac{H_e}{C_e} * 100\%$	<p>He – гривневі надходження від експорту, які розраховуються шляхом перерахування валютної виручки в гривнях за курсом НБУ на день надходження валютної виручки; Ce – собівартість виробництва експортного товару.</p>
<p><b>Економічний ефект експорту</b></p> <p>Якщо <math>E_{\text{ек.п.}}</math> є позитивною величиною, то експорт обраного товару є економічно ефективним, а тому слід шукати можливості для його збільшення з урахуванням досягнутого рівня виробництва. Показники <math>E_1</math> та <math>E_2</math> слід використовувати при укладанні угоди з метою вибору найбільш оптимального за критерієм максимуму економічного ефекту та за умови, що <math>E_1 &gt; -1</math> та <math>E_1 &gt; -E_2</math>. При виконанні цих умов експорт товару є економічно ефективним.</p>	$E_{\text{ек.п}} = B_{\text{ек.п.1}} - B_{\text{ек.п.2}}$ $E_{\text{ек.п.1}} = B_{\text{ек.п.1}} - B_{\text{ек.п.2}} = (B_{\text{ек.п.2}} - B_{\text{ек.п.2}}) * K_{\text{кр}} - B_{\text{ек.п.2}}$ $B_{\text{ек.п.1}} = B_{\text{ек.п.2}} + B_{\text{ек.п.2}}$ $E_{\text{ек.п.2}} = (B_{\text{ек.п.2}} + B_{\text{ек.п.2}}) * K_{\text{кр}} - B_{\text{ек.п.2}}$	<p><math>B_{\text{ек.п.1}}</math> – виручка від експорту; <math>B_{\text{ек.п.2}}</math> – загальні витрати підприємства на експорт; <math>E_{\text{ек.п.1}}</math> – економічний ефект експорту товару; <math>B_{\text{ек.п.2}}</math> – гривневий еквівалент відрахувань у валютний фонд підприємства, що розраховуються шляхом перерахунку валютної виручки в гривнях за курсом НБУ на день надходження валюти; <math>B_{\text{ек.п.2}}</math> – гривнева виручка від обов'язкового продажу валюти; <math>E_{\text{ек.п.2}}</math> – економічний ефект експорту товару; <math>K_{\text{кр}}</math> – середньорічна вартість основних виробничих та оборотних фондів, що використовуються у виробництві експортної продукції.</p>

<p><b>Економічний ефект імпорту</b></p>	$E_i = \Pi_{pi} - B_i$ $B_i = B + M + A + ПДВ + М + Д + ПДВ$ $B = BB * K$	<p><math>\Pi_{pi}</math> – ціна реалізації імпортованих товарів на внутрішньому ринку;  <math>B_i</math> – витрати на придбання імпортованої продукції;  <math>B_m</math> – митна вартість товару, перерахована у гривні за офіційним курсом (К) на дату подання митної декларації, яка включає валютні витрати (BB) до місця ввезення товару на митну територію України;  М – імпортне мито;  А – сума акцизу;  Д – додаткові витрати.</p>
<p><b>Економічна ефективність імпорту</b></p> <p>Якщо показник наближається до 1, то імпорт товару є ефективним.</p> <p>Використання даного показника дає змогу підприємству не лише придбати устаткування виходячи з найнижчої ціни, а й майбутніх експлуатаційних витрат.</p> <p><math>E_{ек.п.2} &gt; 1</math> (показує кількість продукції, яка випускається на даному устаткуванні на 1 грн. витрат щодо його придбання)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Імпорт товарів здійснюється для виробничого споживання імпортером з метою зниження витрат виробництва як альтернатива його закупівлі на внутрішньому ринку <math display="block">\Pi_C = \Pi_{\Pi} - E_B</math> <math display="block">\Pi_{\Pi} = \Pi_K + E_B</math> <math display="block">E_B = B_C + B_e + B_p + B_z + ЗП</math> </li> <li>Імпорт товарів здійснюється для його реалізації на внутрішньому ринку з метою отримання прибутку (імпорт товарів народного споживання) <math display="block">E_i = \Pi_{pi} - B_i</math> </li> </ol>	<p><math>\Pi_{\Pi}</math> – купівельна ціна імпортованого товару;  <math>E_B</math> – експлуатаційні витрати на використання товару, устаткування;  <math>B_C</math> – вартість сировини, матеріалів, що споживаються на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції;  <math>B_e</math> – вартість палива та енергії на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції;  <math>B_p</math> – вартість ремонту;  <math>B_z</math> – вартість запчастин для устаткування;  ЗП – заробітна плата робітників, які обслуговують устаткування.</p>

Джерело: складено автором на основі [3]



**Висновки.** Процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності є надзвичайно складним на будь-якому підприємстві. Для визначення ефективності подальшого здійснення такого роду діяльності, порівнянні досягнутих результатів із попередніми періодами доцільно здійснювати оцінку ефективності ЗЕД. Для цього існують ряд показників експортно-імпортних операцій, які відображають ефективність здійснення того чи іншого виду зовнішньоторговельних операцій на підприємстві. Процес оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю є доволі змістовним та повним, але при цьому слід враховувати особливості кожного підприємства та специфіку його ЗЕД.

Варто зауважити, що в ринкових умовах підприємство не повинно обмежуватись лише класичними способами оцінки та аналізу ефективності ЗЕД, оскільки вони не завжди дозволяють визначити реальний вплив ефективності управління такою діяльністю на фінансове становище підприємства, загальну ефективність його діяльності, а також на його платоспроможність. Для усунення такого недоліку вищенаведених чинників та для оцінки ефективності ЗЕД у подальших дослідженнях пропонується використовувати показники економічної безпеки підприємства, оскільки у ЗЕД, окрім позитивного економічного ефекту, на підприємство діє ряд негативних чинників, що можуть вплинути й власне на його економічну безпеку.

#### **Література:**

1. Булатова А.С. Економіка / А.С. Булатова. – К.: МОЛОДЬ, 2012. – 600 с.
2. Ганін В.І. Основи теорії економічного аналізу / В.І. Ганін. – Х.: Самміт, 2015. – 105 с.
3. Дем'яненко А. Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия / А. Г. Дем'яненко // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 2.
4. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж. – 2011. – с. 210.
5. Погребняк А.Ю. Еволюція наукових поглядів на сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність» / А.Ю.Погребняк, Т.Ю. Хоменко// Сучасні проблеми економіки і підприємництва : Збірник наукових праць. – Випуск 18. – Київ: ІВЦ Видавництва «Політехніка», 2016.
6. Прокушев Е.Ф. Зовнішньоекономічна діяльність / Е.Ф. Прокушев. – Тернопіль: Астон, 2013. – 320 с.
7. Шумпетер І. Теорія економічного розвитку / І. Шумпетер – К.:Catallaxy, 2014. – 198 с.