

УДК 339.5:303.71

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2021-4.7>

Федотова Ю.В.

кандидат економічних наук,
завідувач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розмежовано поняття «підсумок», «результат», «ефект», «результативність та ефективність», а також розглянуто критерії ефективності функціонування підприємства, такі як результативність, впровадження інновацій, економічність, якість умов праці, якість продукції. Зазначено, що підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій пов'язано з ефективністю використання активів підприємства, його коштів, реалізацією інвестиційних процесів, досягненням високої якості продукції тощо. Представлено такий алгоритм оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства: підготовчий етап; розрахунковий етап; аналітичний етап. Для оцінювання експортної діяльності підприємства пропонується використати такі показники, як темп росту експорту, частка витрат на реалізацію на зовнішніх ринках у загальних витратах на реалізацію, частка прибутку від реалізації експорту у загальному обсязі прибутку від реалізації експортера, рентабельність продукції, що реалізується на експорт, рентабельність продажу на зовнішньому ринку, конкурентоспроможність продукції на зовнішньому ринку.

Ключові слова: підсумок, результат, ефект, ефективність, результативність, зовнішньоекономічна діяльність підприємства, експорт.

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF EXPORT ACTIVITY OF THE COMPANY

Fedotova Yuliia

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

The concepts of “summary”, “result”, “effect”, “effectiveness and efficiency” are de-grouped. In general, «effectiveness» is a relative indicator characterizing the degree of achievement by the economic entity of the goal in one or more areas and all its economic activity at a certain point in time, that is, it is a cumulative result of the activities of the business entity. While “efficiency” is a relative indicator that characterizes the positive dynamics of the development of a business entity at a certain point in time and is equal to the relative of the result or effect to the costs that caused its receipt. The criteria of efficiency of functioning of the enterprise are considered, namely: effectiveness, introduction of innovations, efficiency, quality of working conditions, product quality. It is noted that the improvement of the efficiency of foreign trade operations is associated with the effectiveness of the use of the company's assets, its funds, the implementation of investment processes, the achievement of high-quality products, etc. It was emphasized that the smaller the domestic market for the products of this enterprise, the more important it becomes to enter foreign markets. The effectiveness of foreign trade operations depends on the stage of their planning and preliminary preparation for implementation and is evaluated through financial analysis. The following algorithm for assessing the effectiveness of foreign economic activity of the enterprise is presented: preparatory stage; design stage; analytical stage. To evaluate the export activity of the enterprise, it is proposed to use the following indicators: export growth rate, share of sales costs on foreign markets in total sales costs, share of profit from export sales in the total volume of profit from exporter's sale, profitability of exported products, profitability of sales on the foreign market, competitiveness of products on the foreign market. For the analysis of the export activity of the enterprise in the literature, the following approach is proposed: a preliminary review of general indicators; analysis of the contract portfolio for export deliveries; analysis of the volume of sales of products for export; analysis of capital use in the implementation of export activities; effectiveness of export activities.

Keywords: bag, result, effect, efficiency, efficiency, economic efficiency of the enterprise, export.

Постановка проблеми. Одним із актуальних завдань у сфері експортної діяльності є процес вибору зовнішнього ринку. Дослідження демонструють, що підприємство під час своєї міжнародної діяльності має здійснювати відбір найбільш

перспективних зовнішніх ринків з урахуванням можливої реалізації стратегії їх освоєння та розвитку. Водночас внаслідок різноманіття ринків та умов входу на них здебільшого їх освоєння є неможливим та малоефективним. У зв'язку з цим

розроблення методики оцінювання ефективності експортної діяльності підприємства може виступати як для вибору самого зовнішнього ринку, так і для визначення стратегії роботи на ньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні основи дослідження експортної діяльності підприємства викладені у роботах низки вчених-економістів, таких як О.Г. Корольов [1], Кан Ен Дя [2], А.В. Немкович [3], А.Г. Дем'янченко [4], В.В. Квасникова, В.А. Єрмоленко [5], Н.Г. Гуржій [6]. Наявні сьогодні методики орієнтовані на аналіз фінансового результату діяльності підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є формулювання та детальний опис комплексного аналізу експортної діяльності підприємства, визначення критеріїв її ефективності як чітко сформульованих цілей, на яких будуть сфокусовані зусилля підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розгляд різних, наявних на окремих етапах розвитку економічної науки поглядів на визначення ефективності діяльності комерційних організацій має велике значення. В економічній літературі зустрічається ототожнення термінів «ефективність» та «ефект». Такий підхід пов'язаний із походженням від "effectus", що з латинської перекладається як «дієвість», «результативність», «продуктивність», однак їхня сутність принципово різниться. У зв'язку з цим доцільно розділити такі поняття [1, с. 262]:

1) «підсумок», що являє собою кількісний або якісний абсолютний показник, який характеризує окремих аспект господарської діяльності суб'єкта економіки у певний момент часу, а сукупність підсумків разом із виконанням функцій обліку, аналізу, контролю, планування трансформується у поняття «результат»;

2) «результат», що є сукупним, інтегрованим підсумком, який характеризує стан однієї або декількох сфер та всієї господарської діяльності суб'єкта економіки у певний момент часу; результат може свідчити як про позитивні, так і про негативні тенденції у розвитку господарюючого суб'єкта;

3) «ефект», що є результатом, який характеризує позитивні (що є принциповим) зміни у розвитку господарюючого суб'єкта.

Протилежним поняттю «ефект» є поняття «деструкція» (від лат. "destructio"), що перекладається як «руйнування», тобто результат, який характеризує негативні тенденції, деградацію суб'єкта господарювання, тобто проблема ефективності – це проблема вибору того, що виготовляти, які види продукції, яким способом, як їх розподілити, який обсяг ресурсів використовувати для поточного та перспективного споживання.

У зарубіжних джерелах використовуються визначення, що беруть за основу відмінності у

двох англійських термінах, таких як "efficiency" та "effectiveness", які перекладаються як «результативність» та «ефективність». У тлумачному словнику знаходимо такі визначення цих термінів [1, с. 263]:

1) результативність ("efficiency") – це досягнення поставлених цілей з найменшими результатами та помилками; варто наголосити на тому, що за відсутності адекватних цілей результативність може привести до банкрутства;

2) ефективність ("effectiveness") – вибір чітко сформульованих цілей, на яких будуть сфокусовані зусилля підприємства.

Іншими словами, результативність дає змогу здійснювати речі правильно, тоді як ефективність дає можливість робити правильні речі.

Загалом результативність є відносним показником, що характеризує ступінь досягнення суб'єктом економіки поставленої мети в одній або декількох сферах та усієї його господарської діяльності у певний момент часу, тобто це сукупний підсумок діяльності господарюючого суб'єкта, тоді як ефективність є відносним показником, що характеризує позитивну динаміку розвитку суб'єкта господарювання у певний момент часу і дорівнює відношенню отриманого результату або ефекту до витрат, які обумовили його отримання.

Критерії ефективності функціонування підприємства представлені на рис. 1.

Однією з найважливіших складових частин успішної діяльності підприємства є його зовнішньоторговельна діяльність. Варто зауважити, що чим менше внутрішній ринок збуту продукції цього підприємства, тим важливіше вихід на зовнішні ринки.

У сучасних умовах поняття ефективності зовнішньоторговельної діяльності розкривається



Рис. 1. Критерії ефективності функціонування підприємства

Джерело: [2, с. 125]

за допомогою різних економічних показників, більшість яких демонструє переваги розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Завдання підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій є різнобічним і пов'язане з ефективністю використання активів підприємства, його коштів, реалізацією інвестиційних процесів, досягненням високої якості продукції тощо. Ефективність зовнішньоторговельних операцій залежить від етапу їх планування та попередньої підготовки до здійснення, а оцінюється за допомогою фінансового аналізу.

У літературі [3, с. 280] зустрічається такий алгоритм оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства: підготовчий етап; розрахунковий етап; аналітичний етап.

1) Підготовчий етап. Сутність цього етапу полягає у визначенні мети оцінювання, формулюванні задач, організації збору та систематизації інформації.

2) Розрахунковий етап. Дослідження на цьому етапі проводиться за такими двома напрямками:

– аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, а саме оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства (виручка від реалізації, приріст обсягу збуту, збільшення ринкової частки, динаміка кількості робочих місць тощо); аналіз конкурентоспроможності продукції; маркетингове дослідження ринків збуту; оцінювання рівня та якості надання підприємством зобов'язань щодо контрактів із іноземними партнерами, дослідження ефективності, переваг та недоліків контрактів;

– аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності, а саме аналіз експортних контрактів; аналіз показників експорту продукції загалом по організації.

3) Аналітичний етап. Метою цього етапу є аналіз раціональності використання ресурсів для усунення небажаних відхилень від поставлених задач виробничої програми; виявлення внутрішньогосподарських резервів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності; розроблення заходів із залучення резервів у господарських обіг; контроль над вжиттям заходів.

Для аналізу експортної діяльності підприємства пропонується такий підхід [4, с. 29–30].

Першим етапом, тобто попереднім оглядом узагальнюючих показників, пропонується проаналізувати узагальнюючі показники оцінювання експортної діяльності підприємства для отримання попередніх результатів. Доцільно дослідити такі інтегровані показники, як обсяг продажу у натуральному та вартісному вираженні, загальні витрати на транспортування, страхування та митне оформлення експортних поставок. Метою такого аналізу є дослідження взаємозв'язку та обумовленості окремих показників і факторів, які чинять вплив на експортну діяльність.

Наступним етапом є аналіз контрактного портфеля за експортними поставками, що є визначальним джерелом інформації для планування потоку грошових коштів від експортної діяльності. На основі укладених договорів складається план виробництва продукції, що дає змогу уникнути ризику незатребуваності продукції. На практиці прийнято вважати, що головним критерієм, який характеризує ефективність експортної діяльності підприємства, є сукупний грошовий потік від експорту. Однак очевидно, що цього показника недостатньо для проведення якісного аналізу експортної діяльності задля надання достовірної інформації для прийняття управлінських рішень у цій сфері.

Під час аналізу контрактного портфеля передбачається його дослідити та структурувати за трьома основними критеріями, такими як обсяг реалізації продукції за контрактом, контрактною ціною, витрати на транспортування, митне оформлення експортної поставки. За допомогою цього підходу можна визначити найбільш вигідні контракти. Такими доцільно вважати ті, в яких буде домовленість щодо високої ціни поставки, значного обсягу, проте витрати на транспортування та митне оформлення експортної поставки будуть нижчими порівняно з витратами за аналогічними умовами поставок. Найменш вигідними для підприємства експортними контрактами будуть ті, в яких передбачено невеликий обсяг поставки продукції за низькою ціною, а також які мають значний рівень витрат на транспортування та оформлення.

Наступний етап комплексного аналізу експортної діяльності має назву «Аналіз обсягу продажу продукції на експорт». Аналіз доцільно розпочинати з вивчення динаміки простих показників обсягу продажу експортної продукції у натуральному та вартісному вимірі, що дасть змогу виявити фактори росту обсягу реалізації. Під час аналізу виконання договірних зобов'язань слід виявити кількість та загальну суму укладених договорів у натуральному й вартісному вимірі, кількість, види та суму прострочених поставок, причини порушення строків поставок та неповних поставок експортної продукції за конкретними договорами.

Четвертим етапом є аналіз використання капіталу під час здійснення експортної діяльності, який включає аналіз ефективності та інтенсивності використання капіталу, задіяному в експортній діяльності, аналіз ефективності використання залученого та власного капіталу. Як відомо, збільшення кількості оборотів капіталу приводить до підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності. Цей факт обумовлює важливість аналізу оберненості капіталу, який вкладений у виробництво та реалізацію експортної продукції. Однак аналізувати лише цей показник недостатньо, слід відслідковувати дохідність капіталу, тобто прибуток на одиницю вкладеного капіталу.

Таблиця 1

Система показників оцінки експортного потенціалу підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку	Характеристика показника
1. Темп росту експорту	$Tr = Oex / Oex-1$, де Oex – обсяг продукції, реалізованої на експорт у x -періоді, грош. од.; $Oex-1$ – обсяг продукції, реалізованої на експорт у попередньому періоді, грош. од.	Відображає динаміку експортної діяльності підприємства. Позитивна динаміка наявна за значення показника більше 1.
2. Частка витрат на реалізацію на зовнішніх ринках у загальних витратах на реалізацію	$Чв.р. = Взовн. / Взагальн.$, де $Взовн$ – сума витрат на реалізацію на зовнішніх ринках; $Взагальн$ – загальна сума витрат на реалізацію	Відображає частку витрат на реалізацію на зовнішніх ринках підприємства на реалізацію, характеризує інтенсивність маркетингової та збутової діяльності підприємства на зовнішніх ринках.
3. Частка прибутку від реалізації експорту у загальному обсязі прибутку від реалізації експортера	$Чп.е. = Пe / Пз$, де $Пo$ – загальна величина прибутку від реалізації, грош. од.	Відображає частку прибутку від реалізації продукції, що експортується, у загальній сумі прибутку від реалізації продукції підприємства-експортера. Так, чим вище показник, тим більше значимість експорту для організації. Відображає вплив експортної діяльності на формування фінансових результатів організації.
4. Рентабельність продукції, що реалізується на експорт	$Ре = Пe / Се$, де $Пe$ – прибуток від реалізації продукції, що експортується, грош. од.; $Се$ – собівартість продукції, що експортується, грош. од.	Характеризує ефективність виробництва продукції, що реалізується на експорт для підприємства-експортера.
5. Рентабельність продажу на зовнішньому ринку	$Рпрод = Пe / Ве$, де $Ве$ – виручка від реалізації продукції, що експортується, грош. од.	Відображає прибутковість експорту продукції. Так, чим вище цей показник, тим вигідніше експорт продукції для підприємства-експортера.
6. Конкурентоспроможність продукції на зовнішньому ринку	$Кк = Якiсн / Jварт$, де $Кк$ – груповий індекс конкурентоспроможності товару, що оцінюється щодо товару-зразка; $Якiсн$ – груповий індекс конкурентоспроможності за якісними показниками; $Jварт$ – груповий індекс конкурентоспроможності за вартісними показниками	Відображає рівень конкурентоспроможності товару. Якщо інтегральний індекс конкурентоспроможності вище 1, то конкурентоспроможність товару, що оцінюється, вище порівняно з товаром-зразком; якщо менше 1, то нижче. Якщо цей показник дорівнює 1, то конкурентоспроможність товару, що оцінюється, та товару-зразку однакова.

Джерело: [6, с. 253–254]

Етап п'ятий присвячений ефективності експортної діяльності. Ефект від експортної діяльності підприємство отримує за умови реалізації виробленої продукції на експорт, відповідно, у процесі аналізу показників ефективності експортної діяльності необхідно вивчити їхню динаміку, виконання можливих планів, виявлення негативних і позитивних факторів, які впливають на їх величину.

Зупинимось детальніше на показниках, які характеризують експортну діяльність. Основними показниками ефективності експортних операцій є показники оборотності, рентабельності продажів, рентабельності активів щодо експорту [5, с. 140].

Для оцінювання експортної діяльності підприємства використовуються такі показники (табл. 1).

Висновки з проведеного дослідження. Проведене теоретичне дослідження дає змогу дійти такого висновку. Аналізуючи доцільність та визначаючи потенційні напрями експортної діяльності підприємства, рекомендуємо застосовувати категорію «ефективність експортної діяльності підприємства», підкреслюючи позитивну динаміку. В описаних літературних джерелах представлено достатній інструментарій роботи з фінансовою звітністю, однак у подальших напрямках досліджень слід приділити увагу врахуванню специфіки окремих зовнішніх ринків під час визначення ефективності експортної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Королев О.Г. Подходы к определению эффективности деятельности коммерческой организации. *Аудит и финансовый анализ*. 2014. № 2. С. 260–264.
2. Кан Ен Дя. Подходы и методы оценки эффективности деятельности предприятия. *Экономика и бизнес: теория и практика*. 2018. № 4. С. 123–128.
3. Немкович А.В. Формирование методики анализа эффективности внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия в рамках ЕАЭС. *Экономика в промышленности*. 2016. № 3. Июль-Сентябрь. С. 279–286.
4. Демьянченко А.Г. Обобщающая схема анализа экспортной деятельности предприятия. *Культура народов Причерноморья*. 2006. № 89. С. 27–32.
5. Квасникова В.В., Ермоленко В.А. Оценка эффективности экспортной деятельности организаций по производству кабельно-проводниковой продукции: методика и апробация. *Вестник Витебского государственного технологического университета*. 2016. № 1(30). С. 140–152.
6. Гуржий Н.Г. Совершенствование процедуры анализа при разработке управленческих мероприятий во внешнеэкономической деятельности предприятия. *Економіка і суспільство*. 2016. № 2. С. 252–259.

References:

1. Korol'ov O.G. (2014) Podkhody k opredeleniyu effektivnosti deyatel'nosti kommercheskoy organizatsii [Approaches to determining the effectiveness of a commercial organization]. *Audit and financial analysis*, no. 2, pp. 260–264.
2. Kan En Day (2018) Podkhody i metody otsenki effektivnosti deyatel'nosti predpriyatiya [Approaches and methods for assessing the efficiency of an enterprise]. *Economics and Business: Theory and Practice*, no. 4, pp. 123–128.
3. Nemkovich A.V. (2016) Formirovaniye metodiki analiza effektivnosti vneshnetorgovoy deyatel'nosti promyshlennogo predpriyatiya v ramkakh EAES [Formation of a methodology for analyzing the effectiveness of foreign trade activities of an industrial enterprise within the EAEU]. *Industrial Economics*, no. 3, July-September, pp. 279–286.
4. Demianchenko A.G. (2006) Obobshchayushchaya skhema analiza eksportnoy deyatel'nosti predpriyatiya [A generalizing scheme for analyzing the export activities of an enterprise]. *Culture of the peoples of the Black Sea region*, no. 89, pp. 27–32.
5. Kvasnikova V.V. (2016) Ermolenko V.A. Otsenka effektivnosti eksportnoy deyatel'nosti organizatsiy po proizvodstvu kabelno-provodnikovoy produktsii: metodika i aprobatsiya [Evaluation of the effectiveness of the export activities of organizations to produce cable and wire products: methodology and testing]. *Vitebsk State Technological University Bulletin*, no. 1(30), pp. 140–152.
6. Gurzhiy N.G. (2016) Sovershenstvovaniye protsedury analiza pri razrabotke upravlencheskikh meropriyatiy vo vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti predpriyatiya [Improvement of the analysis procedure in the development of management measures in the foreign economic activity of the enterprise]. *Economy and suspension*, no. 2, pp. 252–259.

E-mail: f.lektorin@gmail.com