



ТЕМА 15

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основні поняття: аналіз ЗЕД, попередній аналіз, поточний аналіз, заключний аналіз, тематичний аналіз, показники ЗЕД.

Зміст

1. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності, її сутність і принципи оцінки.
2. Показники ефективності експортних та імпорتنих операцій.
3. Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

1. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності, її сутність і принципи оцінки

Для оцінювання діяльності фірми розраховують показники ефективності її діяльності, що характеризує ступінь вигідності для фірми зовнішньоекономічних операцій.

Економічне обґрунтування рішень, які приймаються стосовно управління ЗЕД підприємств, здійснюється шляхом розрахунку різних показників економічної ефективності. Всю систему показників економічної ефективності ЗЕД можна поділити на дві групи:

1. Показники ефекту - визначаються як **абсолютні величини**, виражаються у відповідних грошових одиницях як різниця між результатами і витратами.
2. Показники ефективності - визначаються на основі **відношення** результатів до витрат, виражаються найчастіше у процентах (відносні величини).

Під **витратами** слід розуміти грошову, вартісну оцінку залучених виробничих ресурсів: вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування до різних державних фондів та інші затрати, без яких неможливе здійснення угоди, операції.

Під **результатами** слід розуміти грошову, вартісну оцінку одержаної вигоди від операції: грошові кошти за поставлену продукцію, виконані роботи і послуги, вартість одержаного товару, робіт, послуг і т. д.

При розрахунках показників важливо дотримуватись таких принципових методологічних положень:

- принцип найбільш повного урахування усіх складових витрат і результатів;

- принцип порівняння з базовим варіантом (за базовий варіант може бути прийнятий стан справ до прийняття рішення, один з варіантів прийняття рішення або стан справ на ринку, в конкурента);

- принцип приведення витрат і результатів до вигляду, прийнятного для порівняння (за обсягом, якістю, періодом часу та іншими параметрами);

- принцип приведення різночасних витрат і результатів до одного моменту часу.

Конкретний розрахунок показників ефективності у значній мірі залежить від типу операції на зовнішньому ринку, її цілей, умов та інших особливостей конкретної угоди.

2. Показники ефективності експортних та імпорتنних операцій

Показник *ефекту експорту* характеризує результат діяльності підприємства і розраховується як різниця між обсягом випуску продукції на експорт і витратами на її виробництво.

Показник *ефекту імпорту* товарів розраховується як різниця між внутрішньою ціною імпортової продукції та витратами на її придбання.

Економічною характеристикою будь-якої операції є показник валютної ефективності. Щодо експорту та імпорту його визначають згідно з експортним та імпортом еквівалентами. *Експортний еквівалент* – це набір товарів та послуг, експортованих з метою отримання валюти. *Імпортований еквівалент* – це набір товарів та послуг, імпортованих на отриману від експорту валюту.

Коефіцієнти валютної ефективності імпорту та експорту розраховуються за формулами:

$$k_{Bi} = Z_i / B_i$$

$$k_{Be} = B_e / Z_e,$$

де k_{Bi} - коефіцієнт валютної ефективності імпорту; k_{Be} - коефіцієнт валютної ефективності експорту; Z_i - вартісна оцінка імпортової продукції, або ціна імпортованого товару на внутрішньому ринку (грн.); B_i - витрати на імпорт у відповідній іноземній валюті; Z_e - затрати на виробництво експортного товару (грн.); B_e - сума експортної виручки у відповідній іноземній валюті.

Інтегральний коефіцієнт валютної ефективності експортно-імпорتنних операцій розраховується за формулою:

$$K_{INT} = k_{Bi} * k_{Be}$$

Якщо $K_{INT} > 1$, експортно-імпортову операцію можна вважати ефективною.

Показники економічної ефективності

Показник *економічної ефективності реалізації експортних товарів* являє собою відношення нетто (чистого виторгу) в іноземній валюті за реалізований товар до його собівартості в гривнях:

$$E_{екс} = V_{нетто} / Z_{екс},$$

Де $V_{нетто}$ - чистий виторг (нетто) в іноземній валюті, переведений у гривні за офіційним курсом;

$Z_{екс}$ – повна собівартість реалізованої на експорт продукції, грн..

Цей коефіцієнт показує суму інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену підприємством гривню. Цей коефіцієнт також може бути виражений у відсотках.

Звітні показники ефективності реалізації експортних товарів необхідно порівнювати з аналогічним показником за минулий період, що дасть змогу встановити, як змінилася ефективність реалізації товарів у звітному періоді порівняно з минулим.

Також варто порівняти показники економічної ефективності експорту з показником *ефективності реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку*:

$$E_{екс\ внутр} = Q_{екс} * C_{внутр} / Z_{вироб},$$

Де $Q_{екс}$ – обсяг експорту в натуральному виразі, од.

$C_{внутр}$ – ціни на продукцію, аналогічну експортованій, на внутрішньому ринку, грн..;

$Z_{вироб}$ – затрати на виробництво усієї партії експортної продукції, грн.

Якщо показник економічної ефективності експорту > 1 і вищий, ніж показник ефективності реалізації на внутрішньому ринку, то експорт для підприємства є вигідним.

Показник *економічної (абсолютної) ефективності імпорту* товарів являє собою відношення вартості імпортованої продукції на внутрішньому ринку в гривнях до витрат на придбання імпортованої продукції, виражених у гривнях. Чим більший цей показник за 1, тим ефективнішою буде імпортерна діяльність для підприємства.

3. Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Шляхи та заходи з підвищення ефективності ЗЕД визначаються на основі аналізу ЗЕД підприємства, розрахунку показників ефективності та визначення факторів, які на них впливають. Основні заходи з підвищення ефективності експортно-імпортних операцій:

- підвищення конкурентоспроможності експортованих товарів;

- диверсифікація виробництва з метою виведення на зовнішні ринки нових видів продукції;
- підвищення кваліфікації персоналу, що бере участь в організації ЗЕД (навчання й атестація, стимулювання і мотивація персоналу);
- вибір ефективної форми організації відділу, що здійснює експортні операції;
- залучення контрагентів для відносин на довгостроковій основі;
- використання найвигіднішої для експортера (імпортера) форми розрахунків – акредитива (негайної оплати готівкою);
- застосування базисних умов поставки, що мінімізують витрати експортера (імпортера) на транспортування товару;
- використання ефективних систем контролю якості з метою недопущення рекламаций з боку покупця;
- зменшення витрат виробництва з метою зменшення собівартості товару;
- застосування ефекту масштабу;
- проведення гнучкої цінової політики (орієнтація не тільки на затрати виробництва, але й на світові ціни);
- недопущення простроченої дебіторської заборгованості тощо.

Питання для самоперевірки знань:

1. Що таке ефективність зовнішньоекономічної діяльності ?
2. Описати принципи оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності.
3. Які існують показники ефективності експортних та імпортних операцій?
4. Описати шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Рекомендована література: основна: 1, 4; додаткова 4, 5,