

УДК 339.564:658.5:005

**Волошан І. Г.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку і бізнес-консалтингу  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

**Voloshan Iryna**

*PhD in Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of Accounting and Business-consulting Department  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** У статті розроблено та обґрунтовано методичний підхід до комплексної оцінки експортної діяльності промислових підприємств -експортерів з метою активізації експортної діяльності підприємств в умовах торговельних війн та інтеграційних процесів. Запропоновано алгоритм оцінки ефективності експортної діяльності з позиції синтезу чотирьох взаємопов'язаних компонентів: оцінки ефективності експортної діяльності країни, оцінки ефективності експортної діяльності промисловості; оцінки ефективності експортної діяльності промислового підприємства; оцінки ефективності експорту окремого продукту. Систематизовано математичне визначення показників оцінки ефективності експортної діяльності та їхнє практичне значення.

**Ключові слова:** експорт, ефективність, ефективність експортної діяльності країни, ефективність експортної діяльності промисловості, ефективність експортної діяльності підприємства, ефективність експорту продукту.

**Вступ та постановка проблеми.** Глобальний ринок є відносно незмінним у середньостроковому періоді, як і перелік лідерів у світовій торгівлі. За загальними обсягами операцій та наявності монополії чи олігополії з того чи іншого виду продукції зміни держав у рангу відбуваються поступово, окрім певних винятків – наприклад, виводу на ринок проривної технології. Країни з групи G20 навряд чи скоро поступляться своїми позиціями – це означає, що найпривабливіші та найприбутковіші ринки вже зайняті, і новому учаснику ввійти на них практично неможливо. Сучасний етап розвитку ринкових відносин засвідчує позитивне, але повільне наближення України до європейської та світової економічної системи. Для України неабиякою перевагою стало підписання Асоціації з Європейським союзом та Угоди про зону вільної торгівлі з Канадою. Поширення та розвиток євроінтеграційних про-

цесів в Україні створюють широкі можливості для ведення зовнішньоекономічної діяльності, найпоширенішою формою якої є експортно-імпорتنі операції. Особливо відчутно ці процеси позначаються на формуванні, розвитку та перспективах нарощення експортного потенціалу ключових видів економічної діяльності, зокрема промисловості.

На зовнішніх світових ринках переважає жорстка конкуренція між країнами-експортерами щодо завойовування споживача та каналів збуту продукції, тому головним завданням нашої держави та всіх її інститутів стає розвиток та удосконалення експортної діяльності українських підприємств шляхом якісного удосконалення як товарної, так і географічної структури експорту, а також державних заходів його підтримки і стимулювання.

Для визначення напрямів удосконалення і перспектив розвитку експортної діяльності країни загалом та кожного

окремого підприємства-експортера необхідна економічна оцінка поточного стану зовнішньоекономічної діяльності, виявлення основних тенденцій і проблем у цій сфері. Водночас необхідність у розробленні методики оцінки зовнішньоекономічної діяльності (не тільки ефективності) як на рівні країни і виду діяльності, так і на рівні окремого економічного суб'єкта є, але практичних кроків у цьому напрямі робиться поки що не досить.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методичні аспекти оцінювання експортного потенціалу на макро, мезо- та мікрорівнях були та є предметом досліджень багатьох учених. Розробленню науково-методичних підходів щодо оцінки експортного потенціалу господарюючого суб'єкта присвячували свої роботи такі науковці, як Н.В. Бикова, В.П. Близнюк, Л.Т. Гораль, Ю.Л. Зборовська, С.С. Кузьменко, К.Е. Решетняк, А.О. Фатенко-Ткачук, М.Б. Швецова. Специфіку ж експортного потенціалу країни (регіону) вивчали Ю.Б. Березюк, В.М. Богомазова, М.П. Бутко, М.В. Жук, А.П. Кірсев, В.В. Коломієць, Н.Ю. Коровайченко, Г.Б. Крушніцька, Т.М. Мельник, Р. Хаусманн та інші вчені-економісти.

У роботі Т.М. Мельник [1] зазначає, що оцінка ефективності експортної діяльності повинна відбуватися незалежно від рівня національної економіки, сфери чи виду економічної діяльності, регіону, підприємства-експортера. Але вона не досліджує експортний потенціал окремих продуктів.

С.С. Кузьменко [2] вважає, що ефективність організації експортних операцій залежить від функціонування підприємства загалом і розглядає її насамперед на рівні підприємства-експортера. Так, автор стверджує, що організація експортних операцій залежить від кваліфікації менеджера з продажу, від обраної маркетингової політики, від діяльності агентів із пошуку ринків збуту, від якості продукції, від ціни продукції, від витрат на організацію експортних операцій.

К.Е. Решетняк [3] визначає експортні можливості підприємств наявністю конкурентоспроможної на зовнішньому ринку продукції. У зв'язку з цим, як зазначає автор [3, с. 31], для підприємства є доцільним проведення аналізу ефективності здійснення експортних операцій.

Незважаючи на доволі значне опрацювання вказаної проблематики, досі до кінця не вивчено залишається проблематика комплексної оцінки експортного потенціалу промисловості та експортного потенціалу окремого продукту підприємства-експортера, що й зумовлює актуальність цієї роботи.

**Метою** дослідження є розроблення та обґрунтування методичного підходу до комплексної оцінки експортної діяльності промислових підприємств-експортерів з метою активізації експортної діяльності підприємств в умовах торговельних війн та інтеграційних процесів.

**Результати дослідження.** Забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку, збільшення експортного потенціалу національних товаровиробників є пріоритетами інтеграційних процесів в Україні. Євроінтеграція передбачає збалансування ринкового середовища, збільшення обсягів високотехнологічного виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції. Вказані дії, за умов їхньої збалансованості та економічної обґрунтованості, приведуть до підвищення ефективності діяльності на всіх етапах розвитку економіки країни.

У сучасних умовах господарювання ефективність є важливою характеристикою діяльності підприємства, від якої залежить його подальший розвиток. Для характеристики ефективності діяльності підприємства використовують такі поняття, як «ефект», «ефективність», «результативність», «ефективність діяльності», «оцінка діяльності підприємства» тощо. Ефект – це результат реалізації заходів, що спрямовані на підвищення ефективності виробництва за рахунок економії та раціонального використання всіх виробничих ресурсів. Ефект як економічна категорія відображає перевищення результатів діяльності над витратами, це певна форма результату [4].

Під час визначення сутності та змісту категорії «ефективність» серед науковців відсутній єдиний підхід. Але більшість авторів поняття «ефективність» визначають як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, які були витрачені на отримання цього ефекту. Ефективність діяльності підприємства як економічна категорія відображає відповідність фактичного результату бажаному, іншими словами, це рівень досягнення цілей організації та її здатність до життєдіяльності в конкурентному середовищі. Ефективність діяльності в такому розумінні застосовується для обґрунтування господарських рішень та різноманітних аналітичних оцінок [4].

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності як на регіональному, так і на рівні держави трактується в двох аспектах: макрорівень (на рівні національної економіки, на рівні видів економічної діяльності в макроекономічному аспекті); мікрорівень (на рівні окремих суб'єктів господарювання та окремих проектів). Критерій економічної ефективності неоднаковий для різних рівнів експортної діяльності. Кожному рівню оцінювання відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності.

Це зумовлено тим, що з метою оцінки власних потенційних можливостей у конкурентній боротьбі на зовнішньому ринку і розроблення заходів підвищення конкурентоспроможності та забезпечення максимального прибутку підприємству-експортеру необхідно проводити комплексний економічний аналіз виробничо-господарської діяльності загалом і зовнішньоекономічної діяльності зокрема. Саме тому оцінку ефективності експортної діяльності промислового підприємства пропонуємо розглядати з позиції синтезу чотирьох взаємопов'язаних компонентів, таких як:

- оцінка ефективності експортної діяльності країни,
- оцінка ефективності експортної діяльності промисловості як результату експортної діяльності минулого періоду – одного з ключових видів економічної діяльності та складника експорту країни;
- оцінка ефективності експортної діяльності промислового підприємства як результату діяльності суб'єктів господарювання, які у сукупності формують експортну діяльність промисловості;
- оцінка ефективності експорту окремого продукту як результату виробничої діяльності промислового підприємства, які у сукупності формують експортну діяльність суб'єкта господарювання.

На макроекономічному рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють ступінь економії національної праці, що досягається шляхом її участі в міжнародному розподілі праці на зовнішньоторговельному обміні, критерієм ефективності виступає економія національної праці як додаткове джерело зростання ВВП та інших економічних і соціальних макропоказників.

Оцінка ефективності експортної діяльності країни досліджується багатьма вченими, але автору імпонує підхід до оцінки експортної спроможності в роботах Р. Хаусманна та Б. Клінгера [5]. Розглядаючи «товарний простір» світового експорту, вони зазначають, що рівень конкурентоспроможності країни залежить від того продуктового кошика, який вона експортує. Чим більша частка високотехнологічних продуктів країни у світовому експорті, тим більш конкурентоспроможною вона буде. Це положення

доводилося аналізом статистичних даних понад 100 країн. Розвиваючи свою думку, Р. Хаусманн стверджує, що на потенціал експорту продуктів впливає рівень доходу країни (а саме – ВВП): високотехнологічні продукти можуть експортувати країни з високим рівнем доходу. Вважаємо, що оцінку ефективності експортної діяльності країни слід проводити за такими показниками, як загальний обсяг експорту з країни; обсяг експорту товарів та товарна структура експорту; темп приросту / зниження загального експорту з країни; структура експортних та імпорتنних операцій; експорт країни за товарними групами і географією.

Необхідно зауважити, що Державна митна служба України проводить оцінку зовнішньоекономічної діяльності в розрізі «товар – країна», яка в укрупненому вигляді зводиться до: загальної характеристики зовнішньоекономічної діяльності (визначення учасників зовнішньоекономічної діяльності, динаміка декларування, оцінка зовнішньоторгового обороту, експорту, імпорту, сальдо, визначення основних партнерів у зовнішній торгівлі, оцінка товарної структури і бартерних операцій); оцінки експорту (оцінка товарної структури за товарними групами, виділення основних країн-контрагентів і товарів, що поставляються в зазначені країни). Проте методичні рекомендації Державної митної служби України не передбачають використання тих чи інших показників для статистичного аналізу зовнішньої торгівлі.

Оцінювання ефективності експортної діяльності та конкурентоспроможності промислового сектору економіки пропонуємо здійснювати за трьома етапами: I етап – формування інформаційної бази даних; II етап – аналіз динаміки і структури експорту промисловості; III етап – комплексна оцінка зовнішньоекономічної складової частини конкурентоспроможності промисловості.

Завданням I етапу є створення необхідної інформаційної бази даних для проведення оцінки експорту та виробництва промислової продукції за такими показниками, як: 1) експорт (обсяг експорту за товарними групами; обсяг експорту за країнами-партнерами); 2) виробництво промислової продукції (обсяг виробництва промислової продукції; обсяг виробництва промислової продукції за товарними групами; обсяг споживання промислової продукції; обсяг споживання промислової продукції за товарними групами).

На II етапі дослідження проводиться аналіз динаміки та структури експортних операцій за такими показниками, як: темп приросту/зниження експорту промислових товарів; темп приросту/зниження експорту промислових товарів країни у розрізі товарної структури; темп приросту/зниження експорту товарів регіону чи окремого підприємства у розрізі товарної структури. Структуру експортних операцій можна охарактеризувати за показниками часток: експорту промислових товарів країни у загальному експорті; експорту країни за товарними групами і географією; експорту регіону чи підприємства за товарними групами.

Результати аналізу значень розрахованих показників дають змогу зробити низку важливих висновків щодо тенденцій розвитку експортних операцій у промисловості та їхньої структури [6].

На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють ступінь збільшення доходу від здійснення зовнішньоторговельних операцій. Критерієм ефективності є прибуток як основна міра ефективності. Розрахунок економічної ефективності на мікрорівні проводиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Під результатами розуміють грошову, вартісну оцінку отриманого прибутку для підприємства. Під витратами розуміють грошову, вартісну оцінку виробничих ресурсів, які залучилися до господарського обігу: вартість сировини, матеріалів, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій та інші витрати, без яких торгова угода не може бути здійснена. Економічні результати та витрати ресурсів мають кількісний вимір, тому й економічна ефективність може вимірюватися кількісно, тобто мати певний критерій ефективності. У табл. 1 автором узагальнено показники для оцінки ефективності експортної діяльності промислового підприємства.

Оцінка ефективності експорту окремого продукту та оцінка його експортного потенціалу значною мірою залежить від показників конкурентоспроможності продукту, підприємства-виробника та країни-виробника; умов виходу на ринок, які охоплюють національні (торговельна політика країни, система підтримки експортного виробництва) та зовнішні умови (торговельний режим країни експортування). Пропонуємо для оцінки ефективності

Таблиця 1

**Показники для оцінки ефективності експортної діяльності промислового підприємства**

Показник	Характеристика	Формула для розрахунку
Коефіцієнт ефективності експорту (Ee)	Відображає співвідношення експортного прибутку та витрат, понесених для здійснення експорту. Якщо Ee більше 1, то експорт можна вважати ефективним. Чим вищий коефіцієнт, тим вища ефективність експорту.	$Ee = Ve / (Ct + Tr + Ov)$ Ve – виторг від експорту; Ct – собівартість товару на експорт; Tr – транспортні витрати; Ov – організаційні витрати
Альтернативний коефіцієнт ефективності експорту (Ea)	Використовується для аналізу експорту з погляду можливості альтернативної реалізації товару усередині країни. Якщо Ea більше 1, то експорт ефективний.	$Ea = (Ve - Ct - Tr - Op) / (Vv - Ct)$ Vv – внутрішній виторг (виторг від продажу на національному ринку)
Рентабельність експорту	Відображає суму доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену гривню	$Pe = Ve / Ct$
Валютна ефективність експорту (Ev)	Для оцінки ефективності експортної операції необхідно порівняти дані показників (коефіцієнтів) з певною базою. Базою порівняння, як прави-ло, 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).	$Ev = Eev / V$ Eev – виторг від експорту в валюті; V – витрати на виробництво та реалізацію товару на експорт

Джерело: розроблено автором за джерелом [7; 8]

експорту окремого продукту використовувати такі показники, як коефіцієнт ефективності експорту, рентабельність продажу; середньоринкова ціна продукту та вітчимизному та закордонних ринках.

**Висновки.** Таким чином, проведене дослідження переконує, що найпоширенішою формою здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами України є експорт. Дослідження структури експорту дає змогу виділити три основні елементи, які найбільше впливають на його формування, такі як експортна конкурентоспроможність країни-виробника, експортна конкурентоспроможність підприємства-виробника, експортна конкурентоспроможність продукту. Визначення ефективності зовнішньоекономічної

діяльності 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 під час розроблення планів експорту продукції підприємства за оцінювання структури та напрямів зовнішньоторговельного обороту. А для того, щоб пошук шляхів удосконалення організації та підвищення ефективності експортних операцій підприємства займав мінімальну кількість часу та власних ресурсів, необхідне проведення попереднього аналізу здійснених торговельних операцій у минулих періодах, який враховує такий важливий критерій аналізу, як ефективність експортних операцій від торговельної діяльності.

#### Список використаних джерел:

1. Мельник Т.М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. *Міжнародна економічна політика*. 2008. № 1–2 (8–9). С. 241–271.
2. Кузьменко С.С. Організація експортно-імпорتنних операцій на рівні підприємства та шляхи її удосконалення. URL: [www.rusnauka.com/5\\_NTSB\\_2007/Economics/20281.doc.htm](http://www.rusnauka.com/5_NTSB_2007/Economics/20281.doc.htm) (дата звернення 25.03.2019).
3. Решетняк К.Е. Експортно-імпорتنні операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Управління розвитком*. 2012. № 3. С. 30–32.
4. Пилипенко С.М. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Випуск 10. С. 452–456.
5. Hausmann R. Structural transformation and patterns of comparative advantage in the product space *John F. Kennedy School of Government, Harvard University*. URL: <http://www.ricardohausmann.com/publications.php> (дата звернення 25.03.2019).
6. Созанський Л.Й. Методичний підхід до інтегральної оцінки зовнішньоекономічної складової конкурентоспроможності промислового сектора економіки. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2016. Серія: Економіка. Випуск 2(6). С. 48–53.
7. Слюсарєва Л.В. Теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності експортно-імпорتنних операцій. *Проблеми управління експортно-імпортною діяльністю* : тези доповідей міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Львів 13 травня 2014 р., Львів, 2014. С. 88–89.
8. Хоменко Т.Ю., Круш П.В. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю. URL: [http://ela.kpi.ua/bitstream/-123456789/22596/1/2017-11\\_4-08.pdf](http://ela.kpi.ua/bitstream/-123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf) (дата звернення 25.03.2019).

### МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** В статье разработан и обоснован методический подход к комплексной оценке экспортной деятельности промышленных предприятий-экспортеров с целью активизации экспортной деятельности предприятий в условиях торговых войн и интеграционных процессов. Предложен алгоритм оценки эффективности экспортной деятельности с позиции синтеза четырех взаимосвязанных компонентов: оценки эффективности экспортной деятельности страны, оценки эффективности экспортной деятельности промышленности; оценки эффективности экспортной деятельности промышленного предприятия; оценки эффективности экспорта отдельного продукта. Систематизировано математическое определение показателей оценки эффективности экспортной деятельности и их практическое значение.

**Ключевые слова:** экспорт, эффективность, эффективность экспортной деятельности страны, эффективность экспортной деятельности промышленности, эффективность экспортной деятельности предприятия, эффективность экспорта продукта.

### METHODICAL APPROACH TO ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE EXPORT ACTIVITY

**Summary.** In the external world markets is the competition between exporters dominates the competition of consumers and product sales channels, therefore the main task of our country and all its institutes is the development and improvement of Ukrainian enterprises export activity, through qualitative improvement of the commodity and geographical structure of export, and as well as state measures for its support and stimulation. An economic assessment of the current state of foreign economic activity, identification of the main trends and problems in this area is required to determine the directions of improvement and the prospects for the export activity of the country as a whole and each individual exporting enterprise. The purpose of the study is develop and substantiate a methodical approach to a comprehensive assessment of industrial enterprises – exporters export activity in order to increase the enterprises export activity in the conditions of trade wars and integration processes. It is offered the algorithm to estimation of efficiency export activity from a position of synthesis four interrelated components: estimations of efficiency of country export activity, estimation of efficiency of industry export activity; estimations of efficiency of the export business at industrial enterprise; estimations of efficiency of product export. The mathematical definition of the indicators of the export performance evaluation and their practical value is systematized. The conducted research proves, that the most common form of foreign economic activity by Ukrainian enterprises is export. Investigations of the exports structure can distinguish three main elements, that most affect its formation: export competitiveness of the country-producer, export competitiveness of the enterprise-producer, export competitiveness of the product. The obtained data can be used for developing plans export of enterprise products in assessing the structure and direction of foreign trade.

**Key words:** export, efficiency, efficiency of country export activity, efficiency of industry export activity, efficiency of enterprise export activity, efficiency of product export.