

**АНАЛІЗ АБСОЛЮТНОЇ ТА ВІДНОСНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*О. О. Книшек, старший викладач, Університет митної справи та фінансів,
Panko_oks@mail.ru*

Проаналізовано підходи до визначення ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Наведено алгоритм розрахунку загальної ефективності здійснення експортних операцій та зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Запропоновано методіку визначення відносної економічної ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі співвідношення додаткових доходів та додаткових витрат.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, ефективність, аналіз, абсолютна та відносна ефективність, додаткові доходи, додаткові витрати, курсові різниці.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день існує багато підходів до визначення ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності, і вони є схожими, але у той же час відрізняються в частині визначення конкретних показників та їх групування. Наявність такого різноманіття у підходах до вибору показників, що характеризують ефективність зовнішньоекономічної діяльності, пояснюється відсутністю єдиної методології як до визначення економічної ефективності, так і до методіки визначення самих показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Способом визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності є обчислення різних показників на основі зіставлення досягнутих економічних результатів із витратами ресурсів на їх досягнення. При цьому, слід зазначити, що в науковій літературі немає єдиного підходу до визначення як самого переліку таких показників, так і методіки їх розрахунку, що значно ускладнює її проведення та фактично унеможливує узагальнення та порівняння результатів такої діагностики.

Так, наприклад, Гребельник О. П., Шкурупій О. В., Тюріна Н. М., Карвацка Н. С. виокремлюють по дві групи показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності [1–3]. До першої групи Гребельник О. П. відносить 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 відпо-

відно укладених зовнішньоекономічних контрактів. До другої групи відносяться показники, що характеризують доцільність участі підприємства в зовнішньоекономічних відношеннях: показники локальної ефективності, які розраховуються з використанням чинних внутрішніх цін; показники загальної економічної ефективності, які розраховуються на підставі розрахункових цін [1, с. 319–321].

Шкурупій О. В. систему показників економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності поділяє на дві групи:

– показники ефекту, які визначаються через абсолютні величини, що мають вартісний вимір та обчислюються як різниця між результатами і витратами;

– показники ефективності, які визначаються на основі віднесення результатів до витрат і, як правило, визначаються у відносних одиницях (відсотках та індексах) [2, с.173].

Тюріна Н. М. Карвацка Н. С. також виділяють дві групи показників – абсолютні та відносні. До числа абсолютних показників відносять обсяги експорту/імпорту товарів та послуг, на основі яких визначається динаміка зовнішньоекономічної діяльності та порівняння з попередніми періодами; обсяги накладних витрат на виконання зовнішньоекономічного контракту, зменшення величини яких веде до підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності; кількість та сума отриманих рекламацій під час виконання зовнішньоекономічного контракту; кількість задоволених рекламацій. Абсолютні показники дають змогу здійснити

загальну оцінку стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства та проаналізувати її динаміку за відповідний період. Дані про експорт/імпорт, як правило, групуються за товарними позиціями та представляються у формі аналітичних таблиць, на основі яких здійснюється розрахунок відносних показників.

До групи відносних показників науковці віднесли такі чинники:

- індекс динаміки експорту/імпорту (за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною, за кількістю, за структурою);

- коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту/імпорту (за вартістю, за ціною, за фізичними обсягами);

- середня тривалість обороту експортно-імпортних операцій);

- коефіцієнт віддачі коштів експортно-імпортних операцій [3, с. 320–328].

Соркин С. Л. виокремлює три блоки показників, що можуть використовуватися в процесі оцінки та аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства: перший блок характеризує початковий економічний результат; другий – економічний ефект (кінцевий результат в абсолютному вираженні); третій – економічну ефективність (кінцевий результат у відносних величинах) [44, с. 41–45].

Слід зазначити, що Вакульчик О. М. та Дубицький Д. П. здійснили спробу узагальнення існуючих показників ефективності експортно-імпортних операцій, виділивши їх у чотири групи:

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

- відносні показники: індекси, що характеризують динаміку (індекс виручки; індекс фізичного обсягу; індекс ціни; 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 обся-

гом; 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) [5, с.75].

Такий підхід, на наш погляд, є найбільш оптимальним, оскільки охоплює весь спектр здійснення експортно-імпортних операцій, а показники можуть розраховуватися як окремо, так і комплексно залежно від мети розрахунку.

Що стосується сфери оцінки й аналізу саме економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, то на сьогодні вона є найбільш методично розробленою. Треба відзначити, що експортно-імпортні операції характеризується, насамперед, валютною ефективністю та додатковими витратами, з якими стикається підприємство при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Формулювання мети статті. Метою статті є розробка методичного підходу до визначення абсолютної та відносної ефективності ЗЕД на основі співвідношення додаткових доходів і витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши підходи до визначення ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій, ми бачимо, що більшість науковців виокремлюють ефективність експортних й імпортних операцій та ефективність ЗЕД, базуючись на традиційних критеріях визначення ефективності через величину отриманого прибутку. Разом з тим здійснення зовнішньоекономічної діяльності тісно пов'язано з іншими сферами функціонування підприємства, які не мають чіткого фінансового вираження та не знайшли відображення у таких підходах. Вирішенням цього питання стане застосування комплексного підходу до визначення еко-

номічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності, що дасть змогу визначити вплив таких факторів.

Слід зазначити, що перелічені групи показників не в повній мірі відображають загальний ефект зовнішньоекономічної діяльності підприємства, не дозволяють визначити її доцільність, оскільки не охоплюють процеси оцінки та контролю, які безпосередньо впливають на ефективність здійснення зовнішньоекономічних операцій. На наш погляд, діагностика зовнішньоекономічної діяльності підприємства повинна здійснюватися на основі системного підходу, який дає можливість не тільки здійснити повномасштабний аналіз зовнішньоекономічної діяльності, надавати інтегральні оцінки для порівняння, але й виявити шляхи мінімізації можливих ризиків у майбутньому.

Застосування системного підходу дозволяє здійснити комплексний аналіз будь-якого виду зовнішньоекономічної операції, проте вичленити в чистому вигляді ефективність зовнішньоекономічної діяльності із загального функціонування підприємства доволі складно, оскільки зовнішньоекономічна діяльність підприємства органічно пов'язана з реалізацією частини виготовленої продукції підприємством на внутрішньому ринку. Тому для оцінки ефективності ЗЕД на підприємстві слід брати до уваги та аналізувати загальний фінансово-економічний стан підприємства, відносний обсяг зовнішньоекономічних операцій та оцінку ефекту від підвищення (зниження) їх структурної частки в діяльності підприємства.

У процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності у підприємства виникають додаткові витрати в результаті проведення зовнішньоекономічних операцій. При формуванні вихідних даних для проведення оцінювання пропонуємо розподілити витрати, що є складовими загальної собівартості, на витрати, які виникають при реалізації продукції на внутрішньому ринку країни, та витрати, пов'язані з реалізацією продукції на експорт. Важливою інформаційною складовою при визначенні ефективності експортно-імпорتنих операцій є склад та обсяг витрат, величина яких безпосередньо та суттєво впливає на ефективність і, як наслідок, на

доцільність здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством супроводжується появою цілого ряду додаткових витрат, які є непритаманними при організації діяльності на внутрішньому ринку. До таких витрат, зокрема, належать:

1) витрати на пакування (відповідно до правил Інкотермс 2010);

2) витрати на транспортування (витрати, пов'язані безпосередньо із транспортуванням товарів; витрати на виконання розвантажувально-навантажувальних робіт; витрати на зберігання товарів; витрати на страхування товарів);

3) витрати на митне оформлення та сплату митних податків (оплата послуг митного брокера; плата за ліцензії, сертифікати та ін.; величина митних платежів та плати за митне оформлення;

4) адміністративні витрати (утримання робочих місць відділу ЗЕД, зокрема витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського призначення (оренда, амортизація, ремонт, комунальні послуги), охорона, юридичні, аудиторські послуги, поштові, канцелярські витрати; витрати на відрядження, телефонні розмови тощо);

5) інші операційні витрати (витрати на купівлю-продаж іноземної валюти; економічні санкції за невиконання законодавства та умов договорів).

Зважаючи на те, що здійснення експорту продукції машинобудівних підприємств супроводжується великим обсягом затрат саме на транспортування, зважаючи на розміри та вагу такої продукції, мінімізація витрат на транспортування як всередині країни, так і за кордоном, є основою для підвищення ефективності здійснення таких зовнішньоекономічних операцій.

Здійснення експортних операцій призводить до збільшення витрат на пакування, зважаючи на законодавчо встановлені вимоги до тари та упаковки, які діють у країнах, до яких здійснюється експорт. Так, наприклад, відповідно до Директиви № 94/62/ЕС, у країнах Європейського Союзу існують суттєві вимоги щодо складу та можливості повторного використання упаковки, зокрема, вага та кількість упаковки повинні бути

мінімальними та забезпечувати встановлені в ЄС рівні безпеки та гігієни, упаковка повинна бути придатна для переробки, а у випадку неможливості її повторного використання чи переробки, рівень шкідливих речовин під час утилізації упаковки повинен бути мінімальним [67].

У Російській Федерації, яка донедавна була одним з головних іноземних споживачів продукції українського машинобудування, діє спеціалізований стандарт з вимогами до упаковки для виробів машинобудування, розроблений ще у колишньому СРСР (ГОСТ 23170-78), згідно якого конкретний

вид упаковки залежить від виду машинобудівної продукції та виду транспорту, на якому вона перевозиться. Упаковка за функціональним призначенням поділяється на внутрішню упаковку, пакувальну тару та засоби амортизації й фіксації виробів в тарі, додаткові пакувальні матеріали (ящики, барабани, мішки, чохла, паперова обгортка тощо) [7, с. 3, 10].

Порівняльний аналіз складу витрат при експортних операціях та при операціях з реалізації продукції в країні виробництва представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз складу витрат підприємства при експорті продукції машинобудування та при її реалізації на внутрішньому ринку

Витрати підприємства при реалізації продукції на внутрішньому ринку	Витрати підприємства при реалізації продукції на експорт				
1.1. Виробнича собівартість реалізованої продукції					
1.2. Адміністративні витрати					
1.2.1. Оплата праці адміністративного персоналу					
	Додаткові витрати на оплату праці працівників відділу ЗЕД				
1.2.2. Витрати на відрядження адміністративного персоналу всередині країни	1.2.2. Витрати на відрядження працівників відділу ЗЕД за межі території України				
1.2.3. Витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського призначення					
	1.2.3. Додаткові витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського призначення за кордоном				
1.2.4. Поштові та канцелярські витрати, телефонні розмови всередині країни	1.2.4. Витрати на міжнародні поштові та канцелярські витрати, міжнародні телефонні розмови				
	1.2.5. Додаткові витрати на митне оформлення	Інкотермс 2010			
		E	F	C	D
	<i>Витрати на оплату послуг митних брокерів в Україні</i>	–	+	+	+
	<i>Витрати за отримання сертифікату походження для експорту</i>	–	+	+	+
	<i>Витрати на ліцензування продукції</i>	–	+	+	+
	<i>Витрати за отримання сертифікату якості продукції</i>	–	+	+	+
	<i>Витрати на сплату експортного мита</i>	–	+	+	+
	<i>Витрати на оплату послуг митних брокерів в країні імпорту</i>	–	–	+	+
	<i>Витрати на сплату імпортного мита</i>	–	–	+	+

1.3. Витрати на збут					
1.3.1. Витрати на пакування		Інкотермс 2010			
		Е	F	С	D
	<i>Додаткові витрати на пакування продукції залежно від країни експорту</i>	+	+	+	+
1.3.2. Транспортно-експедиційні витрати					
<i>Витрати на навантаження продукції</i>	<i>Витрати на навантаження продукції</i>	-	+	+	+
<i>Витрати на транспортування товару всередині країни</i>	<i>Витрати на транспортування товару всередині країни до основного транспорту</i>	-	+	+	+
	<i>Додаткові витрати на навантаження на основний транспорт</i>	-	+	+	+
	<i>Додаткові витрати на оплату основного транспорту</i>	-	-	+	+
	<i>Додаткові витрати на страхування продукції</i>	-	-	+	+
	<i>Додаткові витрати на розвантаження продукції з основного транспорту</i>	-	-	+	+
	<i>Додаткові витрати на транспортування продукції за кордоном</i>	-	-	+	+
	<i>Додаткові витрати на розвантаження продукції на склад покупця</i>	-	-	-	+
1.4. Інші операційні витрати					
1.4.1. Витрати на сплату санкцій за невиконання умов контракту з вітчизняними контрагентами	1.4.1. Витрати на сплату санкцій за невиконання умов зовнішньоекономічного контракту				
	1.4.2. Витрати на купівлю іноземної валюти				
	1.4.3. Втрати від операційної курсової різниці				
	1.4.4. Витрати в зв'язку з донарахування митними органами митних платежів				

Джерело: [8].

Важливими при визначенні ефективності зовнішньоекономічних операцій є ті умови, за яких здійснюється та чи інша операція відповідно до правил Інкотермс 2010, оскільки вони визначають, яка сторона контракту (договору) купівлі-продажу зобов'язана забезпечити перевезення чи страхування при поставці товару продавцем покупцеві, і які витрати покладаються на кожну із сторін.

Так, наприклад, при виборі поставки продукції на умовах EXW зобов'язання продавця є мінімальними та обмежуються тільки наданням товару у розпорядження покупця на своєму підприємстві без здійснення митного очищення товару для експорту та завантаження його на будь-який

приймаючий транспортний засіб.

Використання умов поставки FCA, FAS або FOB передбачає поставку товару продавцем, що пройшов митне очищення для експорту, шляхом передання призначеному покупцем перевізнику у названому місці для завантаження на основний транспорт. В цьому випадку покупець самостійно та за власний рахунок укладає договір перевезення товару від названого місця, а також за власний рахунок та на власний ризик одержує імпорту ліцензію або інший дозвільний документ, виконує усі митні формальності для імпорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Поставка продукції на умовах CFR, CIF, CPT або CIP передбачає зобов'язання продавця організувати доставку товару та митне очищення для експорту. Усі решта витрат з отримання дозвільних документів на імпорту продукції в країну імпортера, здійснення митного очищення при імпорті, всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту передачі товару здійснюються за рахунок покупця.

При використанні умов поставки DAT, DAB або ж DDP витрати і ризики продавця максимальні, так як він зобов'язаний надати товари у розпорядження покупця в зазначеному місці призначення (забезпечити прибуття), включаючи оплату усіх необхідних дозвільних документів як всередині країни, так і в країні покупця, сплату імпортного мита, страхування вантажу тощо [8].

На перший погляд здається, що найбільш вигідними для експортера є використання умов поставки категорії E, коли на нього покладається мінімум зобов'язань та, відповідно, і витрати є мінімальними, насправді експортеру більш вигідним є застосування умов поставки категорії F та C, що пов'язано з можливістю відшкодування підприємству податкового кредиту з ПДВ з боку держави. Основою для нарахування податкового зобов'язання з ПДВ і митних податків є митна вартість товарів, визначена на момент перетину товаром митного кордону.

Фактори впливу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності у порівнянні з реалізацією продукції на внутрішньому ринку представлені на рис. 1.

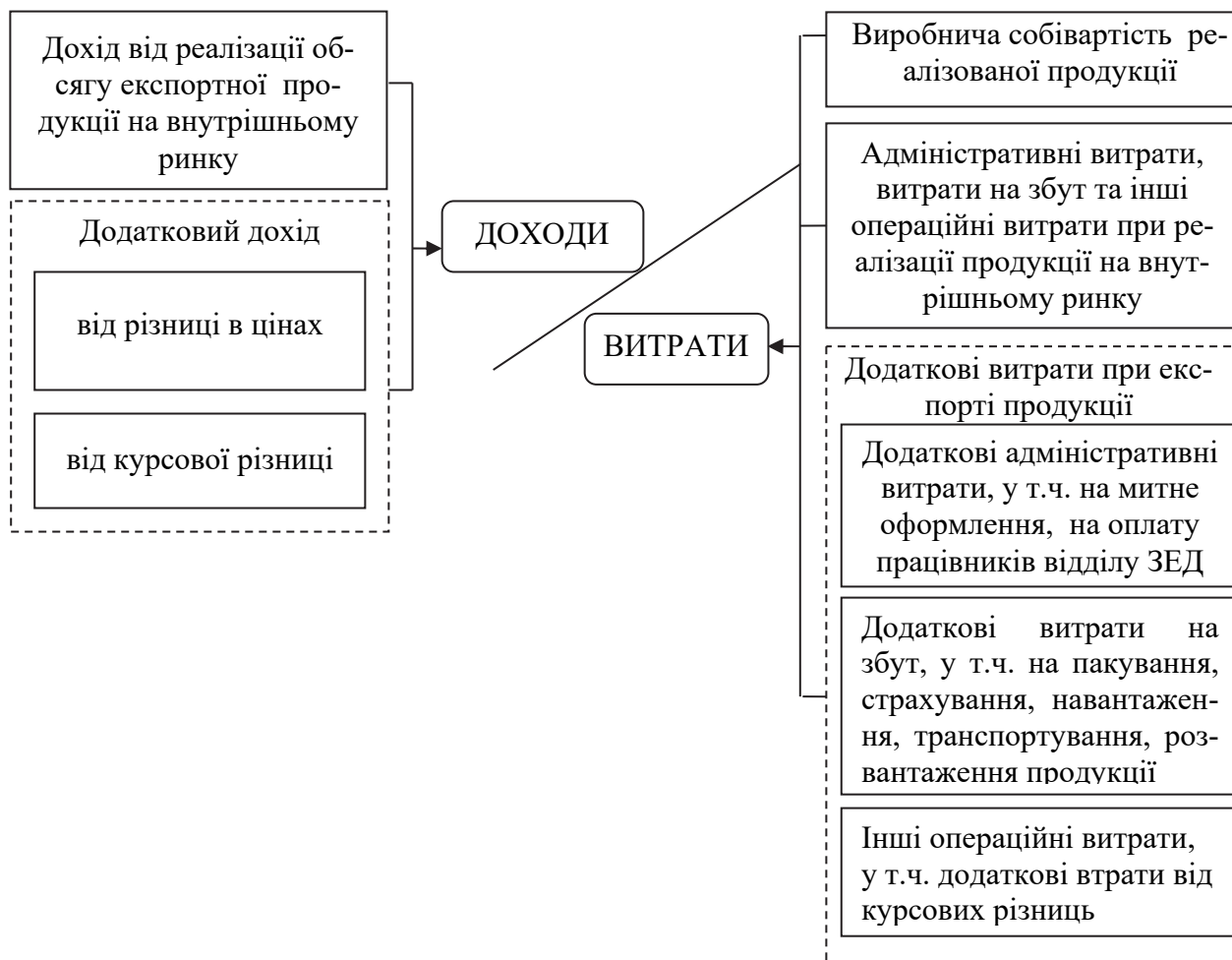


Рис. 1. Фактори впливу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності у порівнянні з реалізацією продукції на внутрішньому ринку

Загальну ефективність здійснення експортної операції пропонується нами визна-

чати за наступною формулою:

$$E_{абс.}^{експ.} = \frac{\sum_{i=1}^k ЦВЕ_{i,грн.} \times KE_i + D_{к.р.}}{\sum_{i=1}^k BE_i \times KE_i + B_{адм.} + B_{збут} + B_{ін.}} \quad (1)$$

де $E_{абс.}^{експ.}$ – абсолютна ефективність експортної діяльності;

$ЦВЕ_{i,грн.}$ – ціна i -ї експортної продукції, переведена у гривні за офіційним курсом в день митного оформлення;

KE_i – обсяг експорту i -ї продукції;

$D_{к.р.}$ – додатковий дохід від курсових різниць, грн.;

BE_i – витрати на виробництво одиниці i -ї продукції, грн.;

$B_{адм.}$ – адміністративні витрати на здійснення експортної операції, грн.;

$B_{збут}$ – витрати на збут експортної продукції, грн.;

$B_{ін.}$ – інші операційні витрати при експортній діяльності, у т.ч. від курсових різниць, грн.

Зважаючи на те, що здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності не обмежується виконанням окремої зовнішньоекономічної операції, а є комплексом таких операцій, різноманітних за своїми умовами та ефективністю, то загальна ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності за звітний період може бути визначена як співвідношення між додатковими доходами, отриманими в результаті здій-

снення зовнішньоекономічної діяльності, та додатковими витратами, понесеними підприємством в результаті здійснення такої діяльності:

$$E_{відн.}^{експ.} = \frac{\Delta D_{e.д.}}{\Delta B_{e.д.}} \quad (2)$$

де $E_{відн.}^{експ.}$ – відносна ефективність експортної діяльності підприємства;

$\Delta D_{e.д.}$ – додаткові доходи від здійснення експортної діяльності;

$\Delta B_{e.д.}$ – додаткові витрати на здійснення експортної діяльності.

Визначення відносної економічної ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі додаткових доходів та додаткових витрат дає змогу, на відміну від існуючих підходів, визначити таку ефективність не стільки як фінансовий результат певної окремої господарської операції, а продемонструвати ступінь впливу ЗЕД на загальну ефективність підприємства при наявних обсягах експорту, внутрішньої реалізації та різниці у цінах та витратах.

Визначення загальної ефективності здійснення експортних операцій та зовнішньоекономічної діяльності підприємства за матеріалами ПАТ Дніпропетровський стрілочний завод наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Абсолютна та відносна ефективність здійснення експортних операцій та експортної діяльності в ПАТ Дніпропетровський стрілочний завод

Показник	2013	2014	2015	Відхилення	
				2014 від 2013	2015 від 2014
Виручка від реалізації продукції, всього по підприємству, тис. грн.	298264	403830	551404	105566	147574
в т.ч. від експортної діяльності	201993	174500	120175	–	–
Витрати на виробництво, всього, тис. грн.	226854	281767	413501	54913	131734
в т.ч. витрати на виробництво експортованої продукції, тис. грн.	153632	121755	90120	-31877	-31635
Додаткові витрати на здійснення ЗЕД, тис. грн., в т.ч.:	9551	13998	40434	4446	26437
– адміністративні	6052	7213	21778	1161	14565
– збутові	3499	6784	18656	3285	11872
– інші операційні витрати (втррати від курсових різниць)	2493	12574	52082	10081	39508

Доходи отримані від курсових різниць, тис. грн.	2521	47978	96546	45457	48568
$E_{абс.}^{експ.}$	1,234	1,500	1,187	0,266	-0,313
$E_{відн.}^{експ.}$	1,182	2,219	1,107	1,04	-1,11

Джерело: [9].

Як видно з даних таблиці, зовнішньоекономічна діяльність ПАТ Дніпропетровський стрілочний завод є ефективною, але рівень досліджуваних показників має тенденцію до зменшення у зв'язку із несприятливою світовою кон'юнктурою на продукцію машинобудування та внутрішні політичні та економічні негаразди в Україні.

Проаналізувавши економічну ефективність зовнішньоекономічної діяльності, можна зробити висновок про те, що показники $E_{абс.}^{експ.}$, $E_{відн.}^{експ.}$ є більшими за 1 і характе-

ризують ступінь доцільності для підприємства експортних операцій та дають змогу планувати подальшу стратегію щодо динаміки та структури реалізації продукції. Дані показники доцільно використовувати при укладенні угоди з метою вибору найбільш оптимального за критерієм максимуму економічного ефекту.

На рис.2 наведено графічне зображення рівня показників ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності ПАТ Дніпропетровський стрілочний завод.

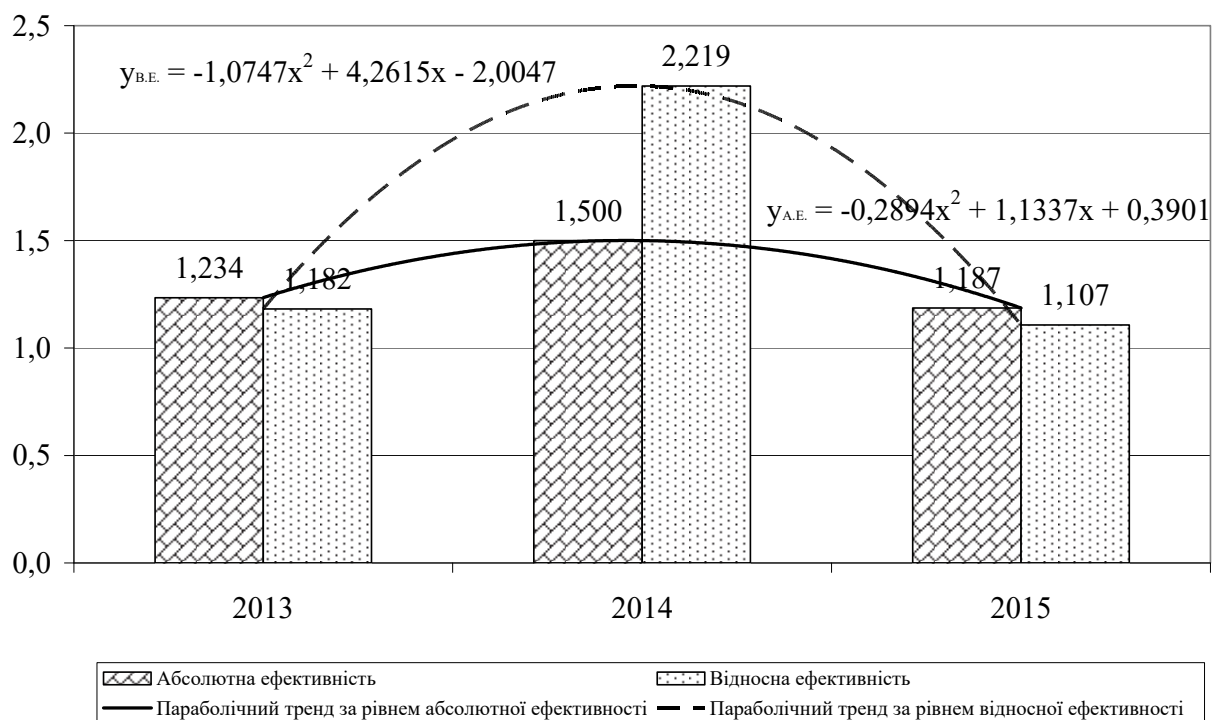


Рис 2. Аналітичне вирівнювання показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПАТ Дніпропетровський стрілочний завод [9]

Так у 2014 році у порівнянні з 2013 р. майже у 2 рази збільшилися показники ефективності. Це відбулося у зв'язку із зменшенням витрат на виробництво експортної продукції. При цьому доходи від курсових різниць значно перевищують витрати, понесені від курсових різниць, що зумовило отримання додаткових доходів.

Аналіз показників ефективності виявив їх зменшення в 2015 році майже у 3 рази, що спричинено зниженням виручки від експорту при одночасному збільшенні додаткових витрат, як збутових, так адміністративних, що супроводжують здійснення ЗЕД.

За наведеним алгоритмом розрахунку абсолютної та відносної ефективності екс-

портної діяльності підприємства у подальшому є змога розрахувати абсолютну і відносну ефективність кожної окремої експортної операції, що забезпечить необхідною інформацією процес прийняття управлінських рішень щодо вибору найбільш ефективних видів продукції.

Таким чином, ефективність здійснення експортної операції визначається не тільки величиною витрат, які виникають в експортера під час здійснення операції, але й від інших факторів, серед яких правильне визначення митної вартості, від величини якої залежить обсяг сплачених податків. Здійснюючи експортні операції підприємства машинобудування сплачують такі види митних платежів: мито, ПДВ, акцизний податок. Для продукції машинобудування встановлюється нульова ставка мита, а акцизний податок на сьогодні не справляється. Таким чином, єдиним митним платежем при здійсненні експорту продукції машинобудування є ПДВ, ставка якого дорівнює нулю.

Отримання в результаті здійснення експортної операції доходу може супроводжуватися виникненням валютної ефективності, яка проявляється у вигляді появи додаткових витрат від курсових різниць, на величину яких збільшуватиметься витратна складова здійснення операції, або ж у вигляді додаткових доходів від курсових різниць, збільшуючи тим самим дохідну складову здійснення операції.

Висновки. Таким чином, запропоновані нами показники економічної ефективності, побудовані на співставленні доходів і витрат дають змогу, на відміну від існуючих підходів, визначати таку ефективність не стільки як фінансовий результат певної окремої господарської операції, а продемонструвати ступінь впливу ЗЕД на загальну ефективність підприємства при наявних обсягах експорту, внутрішньої реалізації та різниці у цінах та витратах.

АНАЛИЗ АБСОЛЮТНОЙ И ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

О. А. Книшек, старший преподаватель, Университет таможенного дела и финансов

Проанализированы подходы к определению эффективности осуществления внешнеэкономической деятельности. Приведен алгоритм расчета общей эффективности осуществления экспортных операций и внешнеэкономической деятельности предприятия. Предло-

Відповідно, подальшим напрямом дослідження є розробка алгоритму збору, накопичення, систематизації, узагальнення та аналізу детальної інформації у відповідному форматі управлінської звітності щодо діяльності підприємства з метою інформаційного забезпечення процесу визначення факторів, які негативно впливають на ефективність здійснення ЗЕД.

Література

1. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / Гребельник О. П. – 3-тє вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. пос./ За ред. О. В. Шкурупій. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
3. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. пос./ Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.
4. Соркин С. Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка : моногр. / Соркин С. Л. – Гродно : ГрГУ, 2011. – 130 с.
5. Вакульчик О. М. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О. М. Вакульчик, Д. П. Дубицький // Вісник Академії митної служби України : наук. журн. – Д. . Сер. Економіка. – 2012. – № 2. – С. 75–82.
6. Highlights of the 2015 Index of Economic Freedom : Promoting Economic Opportunity and Prosperity [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://irr.org.za/reports-and-publications/occasional-reports/files/index-of-economic-freedom-2015-highlights.pdf>
7. Директива № 94/62/ЕС Европейского Парламента и Совета об упаковке и отходах от упаковки [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_b05.
8. Правила інкотермс 2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.umniylogist.ru/poleznoe/handbook/inkoterms-2010.html>.
9. Офіційний сайт ПАТ Дніпропетровський стрілочний завод [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://dsz.dp.ua/ua/informatciya_dlya_obnarodovaniya/rc_hna_fnanova_zvtntst.

жена методика определения относительной экономической эффективности осуществления внешнеэкономической деятельности предприятия на основе соотношения дополнительных доходов и дополнительных расходов.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, эффективность, анализ, абсолютная и относительная эффективность, дополнительные доходы, дополнительные расходы, курсовые разницы.

ANALYSIS OF ABSOLUTE AND RELATIVE EFFECTIVENESS OF ENTERPRISE
FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

O. O. Knyshek, Senior lecturer, University Customs and Finance

The approaches of determination the effectiveness of foreign economic activity are analyzed. An algorithm for calculating the overall effectiveness of export operations and enterprise foreign trade activity is presented. The method of determining the relative economic efficiency of enterprises foreign trade activity on the basis of additional income and additional costs ratio is offered.

Keywords: foreign economic activity, effectiveness, analysis, absolute and relative effectiveness, additional income, additional costs, exchange difference.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. Надійшла до редакції 23.08.16 р.