Секція: міжнародна економіка

Шеховцова М. В.
студентка
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ПРИЛАДОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

В умовах глобалізації світової економіки і посилення взаємозалежності господарських суб'єктів найважливішим завданням українських приладобудівних підприємств є розвиток зовнішньоекономічної діяльності, найпоширенішою формою якої є експортно-імпортні операції. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є невід'ємною сферою господарської діяльності, яка при ефективному використанні всього комплексу сучасних форм і методів міжнародного бізнесу здатна позитивно впливати на ефективність виробництва, його технічний рівень, якість виробленої продукції.

У порівнянні з торгівлею всередині країни, експортно-імпортні операції часто більш вигідні, хоча і вимагають додаткових організаційно-фінансових витрат та породжують більш високі ризики для торгових партнерів. Отже, якщо підприємство недостатньо техніко-економічно обґрунтує зовнішньоторговельні операції, будуть одержані значні збитки. Тому важливою умовою успішного функціонування підприємства, де експорт або імпорт є основним видом діяльності, є створення досконалої системи оцінки результатів експортно-імпортних операцій, рівень яких характеризується ефективністю їх здійснення [6].

Слід зазначити, що наукове дослідження оцінки та визначення ефективності експортної діяльності підприємства є досить актуальним.

Але існуючі теоретичні підходи до цього питання залишаються дискусійними і потребують подальшого вивчення та удосконалення. Відкритою залишається проблема вибору доречних критеріїв аналізу експортної діяльності, що дозволять окремим підприємствам в залежності від виду, масштабів їх діяльності адекватно оцінити її ефективність та визначити шляхи подальшого розвитку [1, с.47].

Метою даної роботи є визначення показників ефективності експортних операцій на рівні підприємства приладобудівної галузі та аналіз їх особливостей.

Для прикладу розглянемо діяльність одеського підприємства ТОВ «Телекарт-Прилад» в 2013 році.

ТОВ «Телекарт-Прилад» є провідною компанією України в сфері розробки та виробництва електроприладів та радіоелектронної апаратури побутового та спеціального призначення [8].

Як і на більшості підприємств, на ТОВ «Телекарт-Прилад» зовнішньоекономічна діяльність прийняла форму зовнішньої торгівлі.

Підприємство-виробник у даний час може вибрати ринок збуту, тобто може визначити, де йому вигідніше реалізувати свою продукцію – на внутрішньому чи на зовнішньому ринку. Вигідність реалізації продукції на зовнішньому ринку відображають показники ефективності експортної діяльності. У цьому випадку велике значення має аналіз внутрішніх і світових цін на ту ж саму продукцію, витрати на перевезення, завантаження, страхування, сплату митних та інших платежів й інші накладні витрати.

Таким чином, показники ефективності експортної діяльності підприємства та їх аналіз дозволяють виявити вигідність зовнішньоекономічних операцій з експорту.

Під ефективністю експортної діяльності в узагальненому вигляді розуміють співвідношення сукупності витрат і доходів від цієї діяльності.

Для досягнення найбільшого економічного ефекту від експорту слід розвивати виробництво експортної продукції, яка дозволяє одержати найбільшу валютну виручку на одиницю витрат [3, с. 26].

При експорті товарів підприємство продає товари за кордон з метою одержання прибутку. У цьому випадку підприємство несе такі витрати:

- собівартість експортованого товару,
- транспортні витрати,
- організаційні витрати.

Під собівартістю товару розуміють витрати на виробництво товару підприємством. Транспортні витрати містять у собі витрати на транспортування товару, що несе підприємство-експортер. Ці витрати залежать від ціни контракту (CIF, FOB і т.д.). При експорті прийнято використовувати ціну FOB товару. Організаційні витрати – це витрати підприємства на укладання контракту, мита і збори під час перевезення товару через митний кордон і т.д.

Таким чином, експортні витрати дорівнюють сумі собівартості товару, транспортних витрат та організаційних витрат.

Експортний дохід підприємства від експорту товарів – це валютний виторг, що надходить на розрахунковий рахунок підприємства. У більшості випадків експортний дохід має бути представлений у гривневому еквіваленті. Перерахунок у гривні може здійснюватися або за курсом Національного банку України на день одержання валютного виторгу або на день укладання контракту (це залежить від умов контракту), або за курсом продажу іноземної валюти на центральних біржах України [4, с.387].

За допомогою перерахованих вище положень можна розрахувати базовий коефіцієнт ефективності експорту за формулою (1):

$$К_е1 = \frac{В_е}{С_е + Т + О}; \quad (1)$$

де $К_е1$ – коефіцієнт ефективності експорту;

$В_е$ – виручка від експорту (експортний дохід), грн.;

$С_е$ – собівартість експортного товару, грн.;

$Т$ – транспортні витрати, грн.;

$О$ – організаційні витрати, грн. [5].

Для того, щоб експорт товару був ефективним, необхідно, щоб експортний дохід перевищував експортні витрати. Цей коефіцієнт демонструє суму гривневого доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену підприємством гривню. Чим вищий цей коефіцієнт, тим вище ефективність експорту.

Також можна розрахувати коефіцієнт ефективності експорту за формулою (2):

$$К_е 2 = \frac{В_е (в)}{С_е}; \quad (2)$$

де $К_е2$ – коефіцієнт ефективності експорту;

$В_е (в)$– вартість експорту у внутрішніх цінах, грн.;

$С_е$ – собівартість експортного товару, грн.;

Цей коефіцієнт свідчить про дохідність реалізації продукції на внутрішньому ринку. Експорт відповідних товарів вигідний для підприємства за умови, коли дохідність реалізації експортної продукції на зовнішньому ринку перевищує дохідність реалізації цієї ж продукції на внутрішньому ринку, тобто: $К_е1 > К_е2$.

Експорт товару доцільний, якщо експортний прибуток перевищує внутрішній прибуток підприємства від продажу товару усередині країни. Експортний прибуток дорівнює експортному доходу за винятком

експортних витрат, а внутрішній прибуток – внутрішньому доходу за винятком собівартості товару. При цьому внутрішній дохід – це гривневий виторг від продажу товару, призначеного на експорт, в Україні [2, с.77].

На основі цих показників розрахуємо альтернативний коефіцієнт ефективності експорту за формулою (3):

$$K_{еа} = \frac{B_е - C_е - T - O}{B_в - C_е};$$

(3)

де $K_{еа}$ – альтернативний коефіцієнт ефективності експорту;

$B_е$ – виручка від експорту (експортний дохід), грн.;

$B_в$ – виручка від продажу продукції в середині країни, грн.

Якщо $K_{еа}$ >1, то експорт товару ефективний.

Розрахунок альтернативного коефіцієнту ефективності експорту необхідний для того, щоб визначити, чи є експорт товару більш вигідною операцією, чим продаж товару всередині країни.

У таблиці 1 наведені коефіцієнти та їх розрахунки за 2013 р.

Таблиця 1.

Розрахунки коефіцієнта ефективності експорту та альтернативного коефіцієнту ефективності експорту за 2013 р.

Показник	Позначення	Розрахунок	Значення
1	2	3	4
Собівартість усієї реалізованої продукції, грн.	*Св*		27935000
Обсяг реалізації (умовних одиниць), шт.	*V*		12915
Собівартість одиниці продукції, грн.	*Св 1*	*Св1* = *Св* / *V* *Св1* = 27935000/12915	2163
Обсяг експорту (умовних одиниць), шт.	$V_е$		2552

Виручка від експорту, грн.	B_e		6650000

Продовження табл. 1.

1	2	3	4
Собівартість експортованої продукції, грн.	$Св_e$	$Св_e = Св1 * Ve$ $Св_e$ = 2163 * 2552	5520000
Транспортні витрати, грн.	T		364700
Організаційні витрати, грн.	O		103540
Коефіцієнт ефективності експорту (1)	$К_e1$	$К_e1 = B_e / (Св_e + T + O)$ $К_e1$ = 6650000 / (5520000 + 364700 + 103540)	1,11
Обсяг продукції, що реалізована на внутрішньому ринку (умовних одиниць), шт.	$V_в$		10363
Виручка від реалізації продукції на внутрішньому ринку, грн.	$B_в$		24042000
Ціна за умовну одиницю продукції на внутрішньому ринку, грн.	$Ц_в$	$Ц_в = B_в / V_в$ $Ц_в$ = 24042000 / 10363	2320
Вартість експорту у внутрішніх цінах, грн.	$B_e(в)$	$B_e(в) = V_e * Ц_в$ $B_e(в)$ = 2552 * 2320	5920640
Коефіцієнт ефективності експорту (2)	$К_e2$	$К_e2 = B_e(в) / Св_e$ $К_e2$ = 5920640 / 5520000	1,07
Альтернативний коефіцієнт ефективності експорту	$К_{еа}$	$К_{еа} = (B_e – Св_e – T – O) / (B_{e(в)} – Св_e)$ $К_{еа}$ = (6650000 – 5520000 – 364700 – 103540) / (5920640 – 5520000)	1,65

Джерело: [7].

Коефіцієнт ефективності експорту ($К_e1$) дорівнює 1,11, що свідчить про достатньо високу ефективність експорту продукції ТОВ «Телекарт-Прилад». Коефіцієнт ефективності експорту ($К_e2$) дорівнює 1,07. Отже, 1,11 > 1,07. Це свідчить про те, що експортна діяльність підприємства у 2013 році була вигідною. Це обумовлюється ефективним розподілом підприємством продукції між внутрішнім і зовнішнім ринками, що підтверджується високим альтернативним коефіцієнтом ефективності

експорту, який також перевищує одиницю і дорівнює 1,65. Отже, виходячи з отриманих даних, значення $К_е1$, $К_е2$ та $К_{еа} > 1$, а $К_е1 > К_е2$, що говорить про те, що експорт товару є ефективним.

Використовуючи наведені вище дані, також можна розрахувати показник економічного ефекту від здійснення експортної діяльності. Для цього знаходиться різниця між експортними доходами (виручкою від експорту) і витратами на його здійснення (формула (4)):

$$Е_е = В_е – Св_е – Т – О \quad (4)$$

$$Е_е = 6650000 – 5520000 – 364700 – 103540 = 661760 \text{ (грн.)}$$

Отже, економічний ефект від здійснення експортної діяльності на ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2013 рік склав 661760 грн. За своєю сутністю цей показник є прибутком підприємства від експортної діяльності до оподаткування, відповідно, чим більше його значення, тим ефективніша експортна діяльність.

Таким чином, аналіз економічної ефективності експортної діяльності підприємства проводять для того, щоб обґрунтувати пропозиції щодо продажу товарів, оцінити структуру, що склалася, напрямки зовнішньоторговельного обороту підприємства. Ці дані також можуть бути використані при розробці планів експорту в масштабах країни, при оцінці структури та напрямків зовнішньоторговельного обігу.

Здійснюваний економічний аналіз полягає у вивченні поточного стану підприємства в галузі експортної діяльності, його відхилень від запланованого рівня та виявленні факторів, що спричинили ці відхилення. Він є базою для прийняття управлінських рішень.

Для подальшого удосконалення організації та підвищення ефективності експортних операцій підприємства необхідне проведення

попереднього аналізу здійснюваних експортних операцій в минулих періодах.

Література

1. Брояка А.А. Оцінка та шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / А.А. Брояка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files.pdf.

2. Вакульчик О.М. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О. М. Вакульчик, Д. П. Дубицький // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка – 2012. т.№ 2. – С.75-82.

3. Вівчар О.І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Оксана Вівчар // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 24-30. – (проблеми мікро- та макроекономіки України).

4. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник / Гребельник О. П. – 4-тє вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 452 с.

5. Жмайлова О.Г., Кобзар І.О. До питання оцінки ефективності експортно-імпортних операцій / ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», м. Суми // [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_ NMIW_2014/Economics/2_162635.doc.htm.13.

6. Ковінько О.М., Цехмістер Л.В. Сутність та розрахунок ефективності зовнішньоторговельних операцій [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/18_DNI_2011/Economics/2_89951.doc.htm.

7. Офіційні матеріали звітності ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2013 р.

8. Офіційний сайт ТОВ «Телекарт-Прилад». [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://telecard.odessa.ua/index.php/ru/.