

УДК 339.564:65.011:674.02

АНАЛІЗ ОЦІНКИ І ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАКАРПАТТЯ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

Книшева Б.В.
Щербан М.Д.

У статті розглянуто питання комплексного системного підходу до оцінки та прогнозування економічної ефективності експортної діяльності підприємств деревообробної галузі.

Запропоновано розширення показників аналізу ефективності експорту продукції.

Кількість бібліографічних посилань – 17; мова – українська.

Ключові слова: *деревообробка, експортний потенціал, показники ефективності експорту, резерви росту ефективності експорту.*

ВСТУП

Зовнішньоекономічні зв'язки України в сучасних умовах загального світового економічного спаду при правильній зовнішньоекономічній політиці можуть стати „рятувальним жилетом” інтенсифікації вітчизняної економіки.

Основними пріоритетними цілями економічних перетворень в нашій країні є вихід України на міжнародний рівень, її інтеграція у міжнародний економічний простір та залучення іноземних інвесторів та підприємців до національної економіки. Адже до моменту настання глобального економічного спаду у нашій країні сформувалась експортно-орієнтована модель економіки — чільне місце в якій посідають металургійна, молокопереробна та деревообробна промисловість.

Наявність значних природних ресурсів Закарпаття сприяло швидкому розвитку лісової і деревообробної промисловості, яка здавна вважалась провідною в господарстві краю і була одним із джерел економічного розвитку області. Лісистість території становить 56%. За площею лісового фонду область входить до першої п'ятірки, а за запасами деревини посідає перше місце серед областей України.[17] Сучасна деревообробна промисловість виробляє понад 300 найменувань товарної продукції, яка постачається як на внутрішній так і на зовнішній ринок. Створений на закарпатських деревообробних підприємствах промисловий потенціал сьогодні цілком забезпечує потреби внутрішнього ринку в лісопилній продукції, плитних матеріалах, меблях і інших видах продукції з деревини. Однак більшість випущених товарів виявилися на зовнішньому ринку, там рівень цін вищий та ширший об'єм попиту. Частка експорту на сьогодні істотно не впливає на задоволення попиту в деревних ресурсах із боку внутрішнього споживача – він становить лише 16% від загального обсягу заготівлі деревини. Але завдяки проведеному технічному переозброєнню якості продукції деревообробки активізується зовнішньоекономічна діяльність даних підприємств.[4] На даний момент деревообробна промисловість Закарпаття переорієнтовується переважно на експорт продукції. Відповідно фінансове становище експортно-орієнтованих підприємств напряму залежить від ефективності їх експортної діяльності.[5]

Питанням розвитку та вдосконалення методів аналізу та оцінки експортної діяльності як країни в цілому, так і промислових підприємств присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних вчених: Н. Белопольського [1,2], С. Дзюби[7], Ю.Василенка[5], А. Кредісова[10], Дж. Дениелса та ін. Проблеми, пов'язані з аналізом та оцінкою експортної діяльності підприємств віднайшли відображення у працях А.Вічевич[6], М. Захарова [9], Г.В. Савицької[14].

Аналіз результатів досліджень присвячених цим питанням дозволив зробити висновок, що поглибленого вивчення потребує проблема комплексної методики аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств деревообробної промисловості України.

Актуальність дослідження. В умовах нестабільного економічного середовища набуває актуальності проблема удосконалення методів оцінки та аналізу економічної ефективності експортної діяльності деревообробних підприємств, які дозволяють на ранній стадії виявити тенденцію розвитку досліджуваних факторів, оцінити та проаналізувати можливі наслідки їх впливу на ефективність експорту та розробити шляхи удосконалення експортної діяльності підприємства.

Однак, на даний час більшість підприємств деревообробної промисловості не застосовують комплексного системного підходу до управління експортною діяльністю, що має на меті дослідження всієї системи факторів, які впливають на кінцевий результат проведення зовнішньоторгових операцій, а обмежуються аналізом асортименту та ціновою пропозицією Європейських ринків. [10] Та аналіз експортних

операцій має на меті розробку як загальних підходів до аналізу економічної діяльності, який би включав не тільки визначення кола необхідних показників ефективності діяльності, але й деякі принципи формування системи та класифікації факторів, контролю за процесами, що відбуваються в зовнішній торгівлі підприємства, виявлення можливостей росту та їх освоєння. Що стосується самих показників, то вони повинні мати таке якісне наповнення, яке б у всій повноті відображало би вплив кількісних факторів на рівень ефективності господарювання. Це дозволить виявити резерви збільшення економічної ефективності господарювання та визначити його слабкі сторони, що чіткіше намітить напрямок стратегічного розвитку зовнішньоекономічної політики підприємства.

Постановка завдання дослідження. Наше дослідження спрямовано на формування комплексного системного підходу до управління експортною діяльністю, що має на меті дослідження всієї системи факторів, які впливають на експорт, оскільки це дає змогу не тільки виявити сильні та слабкі сторони в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, але й створити механізм планування та прогнозування її ефективності з метою підвищення конкурентноздатності підприємства на зовнішніх ринках.

Детальне висвітлення даної проблеми здійснюється за сформованою поетапною моделлю аналізу експортного потенціалу підприємства. Перший етап „оглядовий” – тут формується система пріоритетів досліджуваних показників та класифікуються фактори, що впливають на експорт продукції. На другому „аналітичному” етапі аналізуються комплексні показники ефективності експорту та розробляється система їх моніторингу. Третій „прогностичний” етап включає в себе виявлення резервів росту ефективності експорту та розробку заходів щодо підвищення його економічної ефективності.

1 ОГЛЯДОВИЙ ЕТАП АНАЛІЗУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Системний підхід в аналізі експортної діяльності має на меті необхідність взаємопов'язаного вивчення факторів з врахуванням їх зовнішніх та внутрішніх зв'язків. Отже перш ніж приступати до формування набору коефіцієнтів для комплексного аналізу ефективності ЕД (економічної діяльності) на першому етапі слід сформувати систему пріоритетів показників, що досліджуються. Розвиток такої факторної системи буде досягатися за рахунок деталізації комплексних факторів. Елементні показники (такі як інфляція, об'єм кредитованої та попередньо сплаченої поставки, строк перебування коштів на поточному рахунку) не розкладаються на співмножники, оскільки по своїй природі вони однорідні. В процесі формування системи фактори поступово деталізуються, поступово наближаючись по своїй аналітичній природі до одноелементних (простих). Для цього пропонується їх ранжування в залежності від ступеня залежності та впливу на кінцеву ефективність ЕД [9]. При сформованій системі пріоритетів першочергово відбираються найбільш важливі показники, далі формується система пріоритетів другого рівня, показники якого знаходяться у факторній залежності від показників пріоритетів першого рівня. Так само формується система показників пріоритетів третього рівня.

Бачимо, що систематизація факторів дозволяє глибше вивчити їх взаємозв'язок при формуванні ефективності ЕД.

Показники, що впливають на рівень ефективності експорту підприємства, можуть бути сформовані як зображено на рис.1.

Вагоме значення при аналізі ефективності господарської діяльності має класифікація факторів, які діють на неї, на внутрішні та зовнішні [2] (тобто ті, що залежать і не залежать від діяльності даного підприємства) рис. 2.

Очевидно, що особливу увагу необхідно приділяти внутрішнім факторам, на які підприємство має змогу безпосередньо впливати, хоч зовнішні фактори також належать досконалому вивченню (їх вивчення допомагає детальніше визначити ступінь дії внутрішніх причин та виявити внутрішні резерви росту ефективності експорту).

Групування на зовнішні та внутрішні фактори дозволяє оцінити місце та роль кожного фактору у формуванні кінцевого рівня ефективності економічної діяльності.

2 АНАЛІТИЧНИЙ ЕТАП АНАЛІЗУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Аналізуючи ефективність зовнішньоекономічної діяльності, насамперед звертають увагу на виконання експортних контрактів за вартістю, за фізичними обсягами експортованої продукції, за термінами поставок; розрахунок впливу факторів, що позначаються на вартісних та кількісних показниках виконання експортних контрактів; причини невиконання експортних контрактів за будь-якими параметрами [1].

Показник ефективності експорту визначають як співвідношення виручки – нетто у валюті, помноженої на 100, до собівартості реалізації товарів у гривнях [6].

На цей показник впливають такі основні чинники: експортна ціна бруто (контрактна ціна), одержана валютна виручка від реалізації; валютний курс іноземної валюти розрахунків, рівень накладних витрат у іноземній валюті, виробнича собівартість одиниці товару у грошових одиницях, рівень накладних витрат у грошових одиницях, кредитування експортних угод, податкові платежі, що формують собівартість експортної продукції. Перелік цих факторів вважається достатнім для аналізу ефективності ЕД. [8]

Однак, більш детальне опрацювання експортного плану підприємства не може бути здійснене без врахування такого *важливого фактору як інфляція*.

Для проведення аналізу експорту різні валюти експортних контрактів приводять до так званої „базової” валюти, за якою проводиться аналіз (або національна валюта - гривня, або вільноконвертована – долар США). У першому випадку спрощуються допоміжні підрахунки, оскільки облік будь-якої інвалютної операції обов'язково здійснюється і в національній валюті, але не враховується інфляція національної валюти (іноді досить значна навіть в межах року). Через це результати аналізу можуть бути не досить вірогідними. Якщо ж за базову валюту взяти валюту вільноконвертовану, то інфляційний чинник нівелюється, але допоміжні підрахунки значно ускладнюються.[3]

Практика експортних угод показує, що найбільш розповсюдженою формою розрахунків між партнерами є попередня оплата, акредитивна форма розрахунків, комерційний кредит (у випадку відстрочки платежу за одержану продукцію).[17] При останній формі розрахунків, коли законодавчо встановлений термін розрахунків може сягати 90 днів, доцільно розглядати такий фактор як інфляція валюти розрахунків.

Зазвичай вартість комерційного кредиту визначається розміром цінової скидки, яку надає експортер при попередній оплаті експортної поставки. [14] Але інфляція за період відстрочки платежу може перевищити саму товарну скидку. Відповідно критерієм вартості комерційного кредиту повинен вважатись темп інфляції за період його надання а дохід від такої операції підприємство одержить у випадку перевищення вартості відстрочки над темпом інфляції.

Можемо визначити дійсну вартість комерційного кредиту „коефіцієнт кредитного впливу”(К_{кв}) з урахуванням впливу фактора інфляції за формулою 1

$$K_{kv} = \frac{1 + V_k \cdot \Pi_C}{T_A} \quad (1)$$

де V_k – об'єм експортної поставки, що кредитується, виражений десятковим дробом; Π_C – розмір цінової скидки, виражений десятковим дробом; T_A – темп інфляції за період, на який надано комерційний кредит.

Необхідність використання в аналізі ефективності експорту таких факторів, як структура експорту, страхові та транспортні витрати та ефективність використання комерційного кредиту зумовило створення *моделі експортного потенціалу реалізації продукції* (2), складовими якої є об'єм реалізації (V_p); ціна продукції (Π); товарна структура експортованої продукції(УД); собівартість продукції(С); податкові відрахування(ПВ), транспортні витрати (В_{тр}), розмір страхових витрат при відповідних умовах поставки (В_{стр}) на одиницю експортної продукції; коефіцієнт кредитного впливу (К_{кв}); купівельна спроможність валюти (К_в).

$$E_{\text{ф.ек.р}} = \sum_{j=1}^n V_{p_j} \cdot \Pi_j \cdot (K_{kv} \cdot X_{kv} - [C_j + \text{ПВ} + \text{В}_{\text{тр}} + \text{В}_{\text{стр}}]) \quad (2)$$

Наведена модель дозволяє об'єктивно оцінити економічний ефект експорту продукції, тобто її експортний потенціал у випадку відстрочки розрахунку на весь об'єм експортної поставки. [15] Але практика експортних поставок показує, що експортери надають перевагу кредитуванню тільки частини експортної поставки, використовуючи схему попередньої оплати для іншої її частини. В даних умовах доцільно розглядати вплив фактору інфляції й на частину виручки від реалізації по попередній оплаті. У цьому випадку грошові кошти потрапляють на рахунок експортера-постачальника та протягом обумовленого терміну він зобов'язаний відвантажити продукцію покупцю. Грошові кошти, що знаходяться на рахунках підприємства до моменту безпосереднього їх використання у господарській діяльності також піддаються впливу інфляційних процесів.

Рис. 1 Система пріоритетів показників ефективності економічної діяльності підприємства

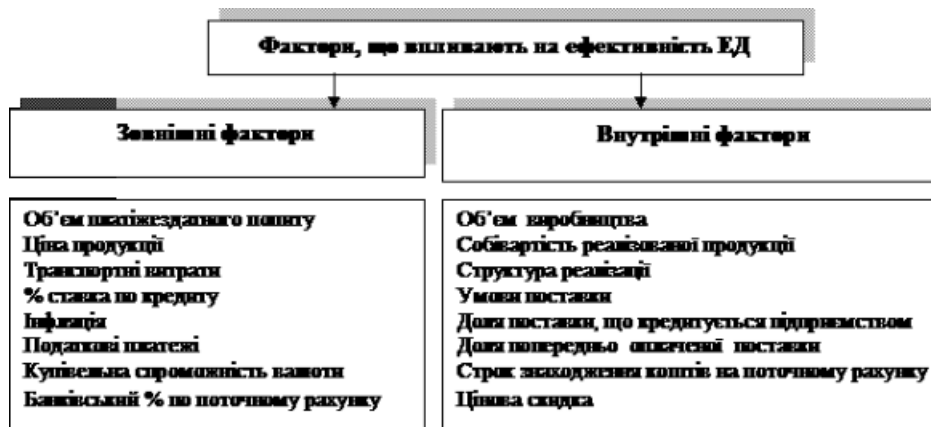


Рис. 2 Класифікація факторів, які пропонується використовувати при аналізі ефективності експортної діяльності підприємства

Вплив факторів передоплати частини поставки та комерційне кредитування можна відобразити у формулі 3,

$$K_{\text{стр. платежу}} = \left(\frac{1 + V_n \cdot I_{TC}}{T_B} \right) \cdot \left(\frac{1 + V_n \cdot (\%_{TC} \cdot T_B / 360)}{T_B} \right) \quad (3)$$

де: Кстр.платежу - коефіцієнт структури платежу; V_n - об'єм попередньої оплати експортної поставки, виражений в десятих долях; $\%_{TC}$ - депозитна ставка по рахунку в банку, куди надходить виручка; T_B - строк знаходження грошових коштів на банківському рахунку підприємства; T_B - темп інфляції за період V .

У процесі формування вартості комерційного кредиту, що планується надати, підприємству-експортеру необхідно порівняти депозитну ставку по рахунку в банку з темпом інфляції за час знаходження грошових коштів (виручки від реалізації експортованої продукції по попередній оплаті) на цьому рахунку. Якщо банківська депозитна ставка нижча за темп інфляції протягом визначеного періоду, то підприємству доцільно інакше розмістити одержані грошові кошти (направити їх у виробництво чи інші більш ефективні формі розміщення капіталу). Бачимо, що інфляція є тим фактором, який впливає і на ступінь ефективності розміщення підприємством грошових коштів.

Трансформація моделі ефекту від реалізації продукції на експорт (формула 3) дає змогу оцінити цей ефект з урахуванням впливу об'ємів кредиту та попередньої оплати [16] за формулою 4.

$$E_{\text{ф.експ.}} = \sum_{j=1}^n V_j \cdot T_B^j \cdot (I_j \cdot K_{\text{стр.платежу}} - (C_j + IB + B_{\text{впр}} + B_{\text{стр}})) \quad (4)$$

Пропонується вплив фактору інфляції виражати через коефіцієнт структури платежу (Кстр.пл.), який показує, яким чином підприємство одержало експортну виручку. Перша частина даного показника характеризує ефективність експортного комерційного кредиту, а друга – ефективність тимчасового розміщення грошових коштів, що одержані по попередній оплаті на рахунок в банк, чи інших короткострокових фінансових операціях.

Для аналізу економічної ефективності ЗЕД підприємства у відносних показниках доцільно використовувати *показник рентабельності експорту (R)* за кожним видом продукції, який показує яку долю в прибутках формує доля експорту.[7] Рівень рентабельності експорту залежить від таких факторів, як об'єм реалізації та структура реалізації. З урахуванням змін, введених у формулу 4, коефіцієнт рентабельності експорту за кожним видом продукції матиме вигляд формули 5.

$$R = \frac{I_j \cdot K_{\text{стр.платежу}} - 1}{C_j + IB + B_{\text{впр}} + B_{\text{стр}}} \quad (5)$$

Цей показник, що включає коефіцієнт структури платежу, на відміну від моделей ефекту від реалізації продукції на експорт, показує відносний рівень прибутковості експортної діяльності підприємства за кожним видом продукції.

Коефіцієнт рентабельності експорту за кожним видом продукції дозволяє ширше відобразити остаточні результати експорту підприємства, оскільки його величина показує відношення одержаного ефекту від реалізації експортної продукції до витрат, понесених у зв'язку з її виробництвом.

Завданнями аналізу даних економічних показників являється формування ефективної структури експортних поставок та виявлення економічного потенціалу експортної діяльності підприємства в цілому. Та реалізація цих завдань неможлива тільки при проведенні „разового” аналізу експортної діяльності підприємства. Цей аналіз доцільно проводити регулярно та в динаміці відслідковувати зміни факторів і їх результативність. Отже комплексний аналіз експортного потенціалу підприємства буде наглядним та повним, якщо його доповнити системою моніторингу факторів, що тут діють.

Система моніторингу ефективності експорту повинна являти собою розроблений підприємством механізм постійного спостереження за показниками, що аналізуються та факторами, що їх формують, визначення рівнів відхилень фактичних результатів від очікуваних, їх динаміку та виявлення впливу таких відхилень.

3 ПРОГНОЗНИЙ ЕТАП АНАЛІЗУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Результатом проведеного аналізу експортного потенціалу підприємства повинно стати досягнення заздалегідь поставленої мети – виявлення резервів росту економічної ефективності експорту та формування нових напрямків його розвитку. Тому одним з відповідальних його етапів є визначення можливостей росту.

На цьому етапі необхідно визначити до якої сфери належать виявлені резерви: передвиробничої, виробничої чи експлуатаційної; яка у них природа дії на процеси виробництва та реалізації – екстенсивна, чи інтенсивна; що вплинуло на їх появу – невиконання договірних зобов'язань, низький рівень організації служби маркетингу, чи ін. Пошук прихованих резервів росту ефективності експорту повинен проводитись планомірно та безупинно та бути досить оперативним. Підрахунок резервів екстенсивного характеру рекомендується проводити методом простого підрахунку, резервів інтенсивного характеру – методом порівняння. Однак можна застосовувати способи детермінованого факторного аналізу, функціонально-вартісного аналізу та математичне програмування. Завдяки новітнім комп'ютерним технологіям останній метод значно полегшує процес проведення економічного аналізу експорту та дає змогу моніторингу його даних за наглядними графіками та діаграмами з найменшими затратами часу.

Завершальним етапом комплексного аналізу експортного потенціалу підприємства повинна стати розробка заходів щодо зменшення негативного впливу зовнішніх факторів (якщо це можливо) та виключення негативного впливу внутрішніх, пам'ятаючи при цьому, що комплекс заходів, які планується проводити,

повинен всебічно охоплювати зовнішньоекономічну сферу діяльності підприємства, оскільки показники її ефективності що аналізуються знаходяться в постійному взаємозв'язку і неможливо діяти на один з них, не приймаючи до уваги зміни по іншим.

ВИСНОВКИ

З метою визначення експортного потенціалу та розширення експортної діяльності підприємств деревообробної промисловості Закарпаття постає необхідність в детальному аналізі їх експортної діяльності та удосконаленні існуючих методів оцінки ефективності експортних операцій.

Досягнення поставлених завдань пропонується проводити за допомогою проведення оцінки та аналізу експортної діяльності підприємства. Комплексний аналіз експортної діяльності пропонується проводити за сформованою поетапною моделлю, що включає наступні етапи: формування системи пріоритетів досліджуваних показників та класифікація факторів, які впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємства на внутрішні і зовнішні; розробка комплексних показників ефективності експорту; виявлення резервів росту ефективності експорту та розробку заходів щодо підвищення його економічної ефективності.

З метою проведення більш точного аналізу експортного потенціалу підприємств пропонується брати до уваги такий важливий чинник як інфляція. Запропоновано використовувати показник ефекту від реалізації продукції на експорт, який враховує вплив структури експорту та структури платежу за експортовану продукцію завдяки яким проходить дослідження впливу інфляції на ефективність експортної діяльності та коефіцієнт рентабельності експорту по кожному виду продукції, що відображає співвідношення одержаної валютної виручки до витрат на виробництво експортованої продукції.

Таким чином досягнута більш об'єктивна оцінка експортної діяльності підприємства, охарактеризовано та уточнено визначення внутрішньогосподарських резервів та прогнозного рівня показників.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белопольский Н.Г. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект /Сб.науч.трудов ДНУ. – Донецк: ДонГУ. – 2003. – С.13-17.
2. Белопольский Н.Г., Бовзенко В.Ф. Опыт маркетинговой деятельности внешнеэкономического акционерного общества «Керамет» / Сб.науч.трудов. ДГУЭиТ. – Донецк:ДГУЭиТ. – 2000. – С.189-195.
3. Василенко Ю. Наслідки девальвації для ефективності експорту//Вісник НБУ. – 2001. – №2. – С.10-15.
4. Василенко Ю. Структурні зміни в експортній діяльності України// Економіка України. – 1998. – №7. – С. 70 – 76.
5. Василенко Ю. Фактори розвитку українського експорту у країні далекого зарубіжжя//Вісник НБУ. – 2000. – №7. – С.36-43.
6. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності.– Львів: Афіша, 2004. – 140с.
7. Дементьев В.В., Дзюба С.Г., Доценко Г.В., Зухба Д.С. и др. Математическое моделирование в международной экономике: Учеб.пособие /Под ред. Доц. Дементьева В.В., проф. Берсудского Я.Г. – Донецк: ТОВ «Лыбидь». – 2004 г. – 473 с.
8. Економічний аналіз: Навч. посібник/ М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін.; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.:КНЕУ, 2003. – 556с.
9. Захаров М.С. Эффективность внешнеэкономического комплекса. – М.: Экономика, 1988. – 247 с.
10. Кредісов А., Бабенко В. Політика стимулювання експорту та її інструменти. // Економіка України. – 2003. – №2. – С. 4 – 12.
11. Макогон Ю.В., Орехова Т.В. Глобализация и Украина в мировой экономике. – 2004. – 670 с.
12. Попович П.Я. Економічний аналіз суб'єктів господарювання. Підручник. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 416с.
13. „Про особливості державного регулювання діяльності СПД пов'язані з реалізацією та експортом лісоматеріалів” ЗУ № 2860-ІУ, від 08.09.05.
14. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб.- 2-е вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. 662с.
15. Яковлев А.І. Удосконалення методів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності// Фінанси України.– 1998. – №9. – С.28-34.
16. Neurere. Entwicklung und perspektiven fur direktinvestitionen// Dokumentation. Bundesministerium fur Wirtschaft. – 1994. – № 363. – С. 17-21.
17. www.ukrstat.gov.ua

Книшева Беатриса Василівна – ст. викладач кафедри обліку і аудиту Ужгородського національного університету.

Щербан Марія Дмитрівна – асистент кафедри економіки та підприємництва Карпатського інституту підприємництва Відкритого міжнародного університету розвитку людини „Україна”.