

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТУ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Філіпенко Т.В. д.держ.упр, професор
Анісімова К.С. студентка ОКР «Бакалавр»
Донецький державний університет управління*

Постановка проблеми. Рішення про здійснення експорту вимагає глибокого і всебічного обґрунтування, оскільки недостатня його продуманість може призвести до серйозних економічних втрат. Важливо широко використовувати досвід країн з розвинутою ринковою економікою, підприємства яких мають багату практику здійснення експортних операцій [1].

Розвиток ринкових відносин в Україні, необхідність її входження в світовий інтеграційний процес, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, надання підприємствам і організаціям, що випускають конкурентоздатну продукцію, права виходу на світовий ринок вимагають чіткого формування та розвитку експортного потенціалу як складової успішної зовнішньоекономічної діяльності. У свою чергу, експортна діяльність кожного окремого підприємства повинна мати чітку логічну структуру та постійно удосконалюватись, що неможливо без урахування її показників динаміки та аналізу ефективності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питання щодо оцінки ефективності експортної діяльності підприємств займалися такі вітчизняні вчені, як Ковальчук М. Б., Стеценко Ж. В., Чорнобай Л. И., Вацик Н. О. та ін.

Виклад основних результатів. Головною умовою проведення зовнішньоекономічної операції є її ефективність. В сучасних умовах поняття ефективності зовнішньоекономічної діяльності має комплексний і багатоаспектний характер. Воно може виражатись за допомогою різноманітних економічних показників, більшість яких демонструє переваги розвитку зовнішньоекономічних зв'язків [2].

При цьому варто враховувати те, що зовнішньоекономічні зв'язки сприяють забезпеченню оптимальних розмірів виробництва окремих видів товарів, упровадженню світових досягнень в області науки і техніки, отриманню необхідної сировини і матеріалів, розширенню номенклатури продукції, яка реалізується на внутрішніх ринках тощо. Все це визначає необхідність ретельного узгодження відповідних видів діяльності, забезпечення єдності критеріїв параметрів, які використовуються відповідно із реальними потребами народного господарства.

З метою оцінки власних потенційних можливостей в конкурентній боротьбі на зовнішньому ринку і розробки заходів підвищення конкурентоспроможності та забезпечення максимального прибутку, підприємству-експортеру необхідно проводити комплексний економічний

аналіз виробничо-господарської діяльності в цілому і зовнішньоекономічної діяльності зокрема [3].

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства повинен містити в собі наступні складові: оцінка рівня і якості виконання підприємством зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами, дослідження ефективності, переваг і недоліків укладання контрактів і договорів; аналіз конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції і ринку збуту в зовнішньоекономічній діяльності; аналіз динаміки (розвитку) зовнішньоекономічної діяльності підприємства; вивчення раціональності використання ресурсів з метою усунення небажаних відхилень від намічених завдань; аналітична оцінка виконання угод і виробничо-фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності; виявлення чинників, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства; оцінка результатів господарської діяльності за попередні та поточний роки; аналіз фінансового стану підприємства.

Безпосередня оцінка експортних операцій повинна здійснюватися на підставі таких показників, як обсяги експорту продукції, прибуток від зовнішньоекономічної діяльності. Варто зазначити, що окрім обсягів експорту, на величину прибутку впливають внутрішні і зовнішні фактори (зміна цін на сировину і кінцеву продукцію, зміна собівартості продукції, її структура, асортимент, якість продукції, поточний курс акцій, ставки податків та митних тарифів).

Підприємство, здійснюючи оцінку ефективності експортної операції, має змогу обґрунтувати окремі пропозиції стосовно реалізації товару з метою вибору найбільш оптимальної. Коли експорт відповідних товарів для підприємства-виробника є економічно вигідним, функціонування виробництва є раціонально організованим, слід шукати шляхи збільшення експорту даних товарів з врахуванням найбільш вигідних напрямків реалізації [4].

Визначення економічної ефективності ставить за мету на підставі порівняння можливих варіантів співробітництва із закордонними партнерами сприяти удосконаленню структури експорту, оптимізації зовнішньоекономічної діяльності і забезпеченню на цій підставі високоприбуткової роботи підприємства.

Література:

1. Ковальчук М. Б. Экспортный потенциал Украины: проблемы реализации и пути усовершенствования / М. Б. Ковальчук // Вестник национального университета «Львовская политехника». – 2006. – № 554. – С. 300-304.
2. Стеценко Ж. В. Формирование экспортного потенциала в Украине / Ж. В. Стеценко // Экономика и государство. – 2008. – № 7. – С. 22-24.

3. Стеценко Ж. В. Механизм развития и реализации экспортного потенциала в Украине / Ж. В. Стеценко // Экономика и государство. – 2008. – № 8. – С. 47-49.

4. Чернобай Л.И. Основные тенденции и перспективы развития экспорта отечественной продукции / Л. И. Чернобай, Н. О. Вацик // Вестник национального университета «Львовская политехника». – 2007. – № 559. – С. 173-185.