

О. М. Вакульчик,

доктор економічних наук,

О. О. Книшек,

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпропетровськ

УПРАВЛІНСЬКА ДІАГНОСТИКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ

Вступ. В умовах ринкової економіки кожне підприємство самостійно приймає рішення щодо здійснення своєї діяльності, зокрема, зовнішньоекономічних операцій в умовах невизначеності та ризику. Менеджери підприємств несуть величезну відповідальність при прийнятті управлінських рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності, що визначають як сучасний стан, так і майбутнє підприємства. Тому актуальним стає питання оцінки та аналізу рівня ефективності зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) підприємства. Питання діагностики, оцінки та аналізу діяльності підприємств досліджують такі вітчизняні науковці як А.І. Кредісов, О.А. Кириченко, Г.М. Дроздова, І.І. Дахно, Ю.В. Макогон, І.В. Багрова, В.В. Козик, С.Б. Довбня та інші.

Методологію формування дворівневої системи управлінської діагностики підприємства було запропоновано Довбнею С.Б. у праці [4], що присвячена обґрунтуванню концепції та структури системи управлінської діагностики та визначенню її основних напрямків.

Загальну концепцію аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства та комплекс відповідних показників було запропоновано А.М. Вівчевич та О.В. Максимець у праці [3], різноманітним варіаціям показників економічної ефективності окремих зовнішньоекономічних операцій. Що стосується узагальнених оцінок, то можна виділити такі методичні підходи:

- методи, що ґрунтуються на порівнянні показників діяльності підприємства з аналогічними показниками інших підприємств галузі;
- методи, що використовують оцінку ринкової вартості підприємства як критерій ефективного розвитку та відповідно управління;
- методи оцінки на основі збалансованої системи нефінансових показників;
- інтегральні методи оцінки ефективності управління.

Постановка проблеми. Мета статті полягає у вдосконаленні методичного підходу до управлінської діагностики зовнішньоекономічної діяльності

підприємства на основі інтегральної оцінки її ефективності порівняно з діяльністю у межах країни та можливості застосування управлінським персоналом оціночних результатів для економічно обґрунтованого вибору збутового сегменту.

Результати дослідження. Інтегральна оцінка є інформативним прийомом в аналізі фінансово-господарської діяльності підприємств. Вона має великий спектр застосування, а саме:

- для спільної діяльності – при виборі бізнес-партнерів;
- банками – для вибору об'єктів кредитування;
- інвесторами – при виборі підприємств для вкладання коштів;
- митницею – під час аналізу блоку факторів, що характеризують платоспроможність і фінансовий стан підприємства [2, с. 99].

Це зумовлює важливість інтегральних оцінок фінансового стану підприємства і актуальність питань, пов'язаних з розробкою нових і поліпшенням існуючих методик її проведення. Вирішенням вказаного завдання може стати розробка методологічної основи інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, яка б дозволила всебічно оцінити фінансово-господарську діяльність підприємства, визначити слабкі сторони в його роботі та відшукати шляхи поліпшення фінансового стану підприємства.

Методики інтегральної оцінки вивчали і розробляли такі науковці як О.О. Бассова, Т.В. Ігнатенко, Т.В. Ларікова, В.С. Мних, Н.М. Рушишин, Н.А. Хрущ, А.Д. Шеремет та інші вітчизняні і зарубіжні вчені. Однак, кожен методичний підхід на практиці вимагає певної адаптації до вибору інтегральних показників і, відповідно, здійснення оцінки ефективності ЗЕД вітчизняних підприємств.

О.О. Бассова пропонує проводити інтегральну оцінку шляхом стандартизації показників методами ділення фактичних показників на стандартне значення, коригуючи результат на вагу (значимість) фінансового коефіцієнта [1].

Т.В. Ларікова для розрахунку інтегрального показника ділить сукупність показників фінансово-господарського стану підприємства на нормативні

та тенденційні та використовує бальний метод, суть якого полягає у визначенні кожного показника певної кількості балів відповідно до його фактичного значення за спеціально розробленою шкалою оцінювання і результатом розрахунку є сума балів [6, с. 230].

Є.В. Мних, ґрунтуючись на працях вчених А.Д. Шеремета і Є.В. Негашева, запропонував методику рейтингової оцінки на основі порівняння показників рентабельності активів, фінансових результатів, ефективності використання власного капіталу, ліквідності та платоспроможності з умовним еталонним суб'єктом господарювання, що має найкращі конкурентні показники. Але застосування даної методики є некоректним у разі присутності показників, що мають від'ємні значення [8].

Метою дослідження Т.В. Ігнатенко є проведення рейтингової оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності сегментів торгівлі із застосуванням методики рейтингової оцінки Є.В. Мниха в умовах децентралізації управління за сегментами [5, с. 197].

Н.М. Руцишин пропонує використовувати різні види інтегрального показника ефективності. Інтегральний показник внутрішньої оцінки ефективності розраховується з використанням бази порівняння за минулі періоди або з використанням нормативних значень, встановлених шляхом експертної оцінки. Інтегральний показник зовнішньої оцінки ефективності розраховується з використанням галузевих або ринкових значень показників і відношенням бази для порівняння. Загальний інтегральний

показник ефективності об'єднує чинники внутрішнього та зовнішнього впливу. Для розрахунку інтегральних показників ефективності використовують декілька способів оцінки (фінансово-економічна, техніко-економічна, екологічна, соціально-економічна та ін.) [9, с. 178].

Н.А. Хрущем запропоновано методичний підхід щодо визначення рівня фінансового потенціалу підприємства, який дозволяє отримати об'єктивну оцінку результатів діяльності підприємств зв'язку і сприяє раціональному вибору стратегічних альтернатив їх розвитку, оскільки при побудові інтегрального показника, із використанням методу відстаней, застосовано нове визначення полюсів, що враховує напрям та особливості дії окремих фінансових показників на кінцеві результати діяльності підприємств зв'язку [10].

Ґрунтуючись на дослідженні вищенаведених методик, було вдосконалено методику інтегральної оцінки ЗЕД з урахуванням специфіки експортних операцій вітчизняних металургійних підприємств (рис.1).

На першому етапі відбувається збір та обробка вихідної інформації за аналізований період. Для вдосконаленого рейтингового оцінювання були використані вихідні дані форм звітності №1, №2, №5 Публічного акціонерного товариства "Нікопольський завод феросплавів" (далі – ПАТ НЗФ), на підставі яких було проведено аналіз двох сегментів – реалізації продукції на внутрішньому ринку та реалізації на експорт.



Рис. 1. Етапи вдосконаленої управлінської діагностики на основі інтегральної оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Металургія України – це базова, а також найбільш експортоорієнтована галузь народного господарства країни. ПАТ НЗФ є одним з найбільших підприємств металургійного комплексу України, найбільшим феросплавним підприємством в Європі й другим у світі за обсягом виробництва марганцевих сплавів (понад 11% світового виробництва феросплавів). Споживачами продукції є металургійні підприємства України, країн ЄС, Японії, США, Канади, Близького і Далекого Сходу. Пріоритетними видами продукції ПАТ НЗФ є феросилікомарганець та феромарганець.

Відповідно до Митного Кодексу України експорт – це митний режим, при якому товари вивозяться за межі митної території без зобов'язання про їх ввезення на цю територію [7].

З метою формування вихідних даних для проведення оцінювання пропонуємо розподілити витрати, включені до загальної собівартості на:

- витрати, які виникають при реалізації продукції на внутрішньому ринку країни;
- витрати, пов'язані з реалізацією продукції на експорт (рис. 2).

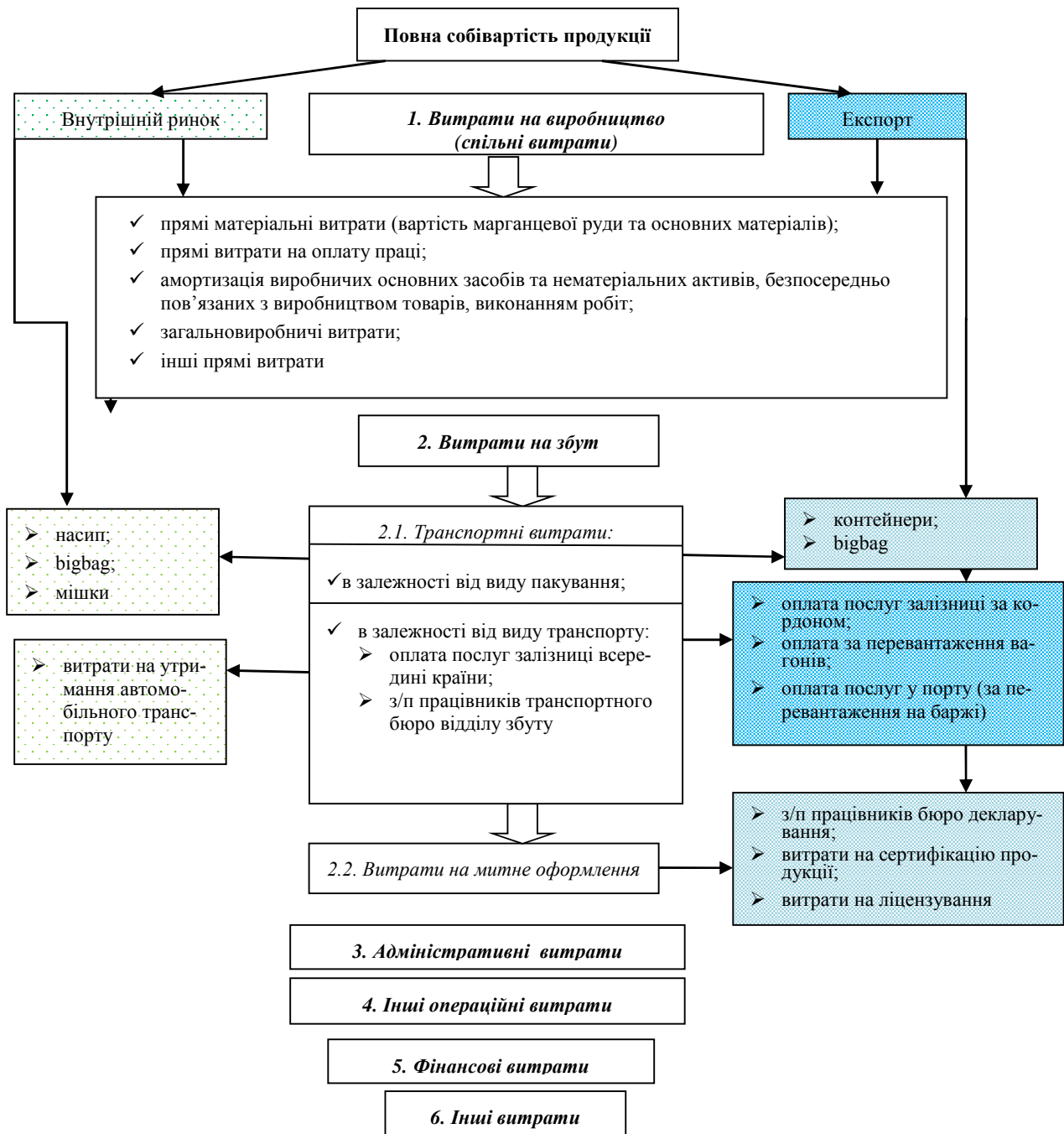


Рис. 2. Розподіл витрат повної собівартості продукції за збутовими сегментами

Отже, виробнича собівартість реалізованої продукції в обох сегментах складає 8948,93 грн за 1 т, це пов'язано з тим, що на стадії виробництва відмінностей у технологічній схемі немає і продукція є ідентичною.

Починаючи з підготовки продукції до транспортування, витрати на експорт формуються окремо, що обумовлено способами пакування, видами транспорту, передбачених зовнішньоекономічними контрактами і міжнародними правилами перевезень. Наприклад, в складі витрат на збут на внутрішньому ринку відсутні витрати на митне оформлення, а при реалізації на експорт 131,61 грн таких витрат припадає на 1 т продукції.

В складі інших операційних витрат при експорті, крім спільних із внутрішньою реалізацією витрат, виокремлюють витрати на купівлю-продаж іноземної валюти та втрати від операційних курсових різниць.

Доходи від реалізації на 1 т продукції, що постачається на експорт та для вітчизняних споживачів, відрізняються за рахунок того, що ціни на феросплави на зовнішніх ринках є вищими. У складі ін-

ших статей доходів також є відмінності, що пов'язано із специфікою зовнішньоекономічної діяльності. Наприклад, у складі статті "Інші операційні доходи при здійсненні експортних операцій, крім спільних доходів, також включаються доходи від операційних курсових різниць і від купівлі-продажу іноземної валюти, що пов'язані з експортом.

На другому етапі відбувається обґрунтування складу системи показників, що використовуються для інтегральної оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності, їх адаптація до моделі розрахунку інтегрального чинника та безпосередній розрахунок.

Для того, щоб оцінка показників була коректною і економічно обґрунтованою, проведемо порівняння за умови, що підприємство повністю реалізує продукцію тільки на внутрішньому ринку або тільки на експорт за однакових обсягів виробництва. Для цього розрахуємо розміри потенційного чистого прибутку за умови, якщо підприємство реалізувало всю продукцію тільки в одному сегменті за 2014 р. Здійснені розрахунки потенційних показників представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Розрахунок потенційного чистого прибутку ПАТ НЗФ за умови, якщо підприємство реалізує всю продукцію тільки в одному сегменті, тис. грн

Стаття	Внутрішній ринок	Експорт
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	7501302	9078787
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	5805323	5805323
Валовий прибуток	1695979	3273464
Інші операційні доходи	5257903	6363615
Адміністративні витрати	135672	164209
Витрати на збут	92001	373842
Інші операційні витрати	5945861	7196243
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	780348	1902784
Дохід від участі в капіталі	58	71
Інші доходи	65851	79694
Фінансові витрати	35659	43159
Інші витрати	359797	435464
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	450799	1503927
Витрати (дохід) з податку на прибуток	253748	846539
Чистий фінансовий результат: прибуток	197050	657387

Для рейтингової оцінки запропоновано використання не тільки показників ефективності використання власного капіталу, рентабельності діяльності, інтенсивності використання активів. Доцільно також врахувати чинники, що впливають на платоспроможність підприємства, його здатність до самофінансування (табл. 2).

За еталонне значення для визначення рейтингу прийнято максимальне значення показника (a_i):

$$a_i = \max a_{ib} \quad (1)$$

де a_{ib} – фінансово-економічний показник діяльності підприємства,

i – номер показника,

b – номер сегмента.

Таблиця 2

Потенційні фінансово-економічні показники діяльності ПАТ НЗФ, 2014 р.

Показник	Збутовий сегмент	
	Внутрішній ринок	Експорт
1. Рентабельність власного капіталу	0,261	0,869
2. Рентабельність активів	0,015	0,050
3. Коефіцієнт оборотності активів	0,571	0,691
4. Рентабельність продукції	0,026	0,072
5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,050	4,901
6. Ступінь фінансового важеля	1,731	1,265
7. Коефіцієнт самофінансування	0,510	1,025

Спочатку обчислюється ступінь відхилення (P_{ib}) показників кожного сегменту від відповідного еталонного значення. Наступним кроком є визначення інтегрованої оцінки (IA_b), як середнього відносного відхилення усього набору показників для підприємства (табл. 3):

$$IA_b = \frac{1}{n} \times \sum_{i=1}^n P_{ib}, \quad (2)$$

де n – кількість показників, яке в нашому випадку дорівнює 7.

Чим вище значення показника IA_b , тим ефективніша діяльність суб'єкта господарювання в межах

вибраного сегменту. Максимальне значення дорівнює 1, що свідчить про те, що сегмент з таким результатом по всім показникам має максимальне значення серед сегментів, з якими воно порівнюється.

Таблиця 3

Інтегрована оцінка ефективності експортної діяльності ПАТ НЗФ

Показник	Сегмент	
	Внутрішній ринок (b_1)	Експорт (b_2)
Інтегральна оцінка ефективності діяльності, IA_b	0,59	0,96
Відносний показник інтегральної оцінки ефективності експортної діяльності, %	100	162,7

На третьому етапі управлінським персоналом підприємства приймається рішення щодо вибору збутового сегменту на основі результатів управлінської діагностики проведеного на базі інтегрального оцінювання. Для більш поглибленого аналізу результуючого показника IA_b доцільно розглянути вплив кожного з факторів, а також порівняти фактичні та потенційні фінансово-економічні показники. Значення фактичних та потенційних показників діяльності ПАТ НЗФ представлено на рис. 3, 4.

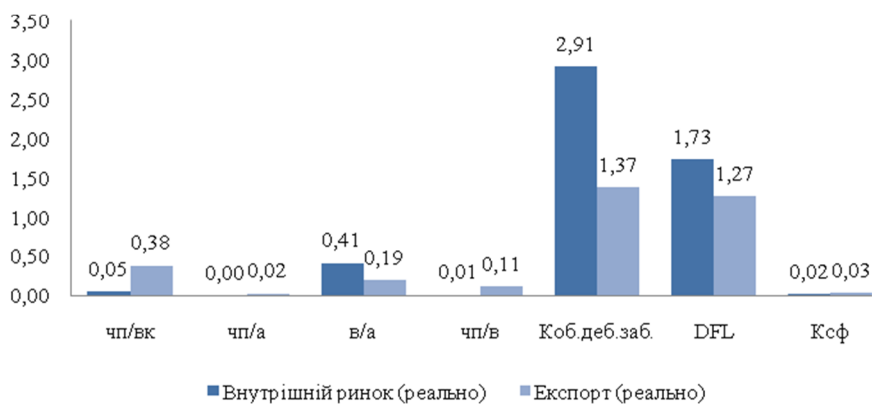


Рис. 3. Фактичні фінансово-економічні показники діяльності ПАТ НЗФ за 2014 р.

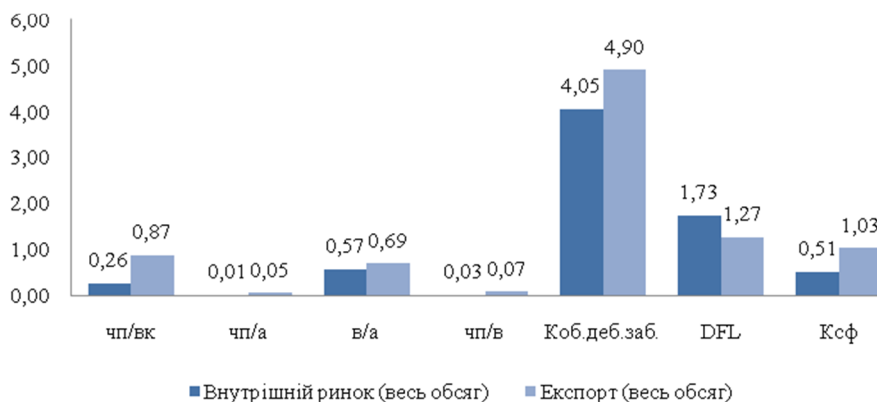


Рис. 4. Потенційні фінансово-економічні показники діяльності ПАТ НЗФ за 2014 р.

Потенційна рентабельність власного капіталу при експорті перевищує рентабельність при реалізації на внутрішньому ринку на 60,9%. Кожна вкладена гривня капіталу при реалізації на внутрішньому ринку принесе 26 копійок прибутку, а при реалізації на експорт – 86,9 копійок.

Висновки. За допомогою інтегральної оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємства було порівняно ефективність діяльності збутових сегментів за різними показниками фінансово-економічного стану підприємства, що дало можливість зробити більш обґрунтований висновок щодо доцільності зовнішньоекономічної діяльності. Так на ПАТ НЗФ реалізація продукції на експорт є ефективнішою порівняно із реалізацією на внутрішньому ринку на 39%. Такі результати пояснюються більш високою віддачею капіталу при експорті за рахунок більшої рентабельності експортованої продукції, а також більшої інтенсивності використання активів.

Такі висновки є також актуальними у зв'язку з тим фактом, що на вітчизняному ринку основними споживачами феросплавів у 2014 р. були металургійні комбінати Донбасу, такі як ПАТ "Маріупольський металургійний комбінат ім.Ілліча", ПАТ "Єнакіївський металургійний завод", ПАТ "Металургійний комбінат "Азовсталь", ПАТ "Запоріжсталь", а враховуючи соціально-політичний клімат цього регіону, такий збутовий сегмент є ризикованим. Таким чином, підприємству доцільно зосередитись на експортному збутовому сегменті.

Література

1. **Басова О. О.** Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства [Електронний ресурс] / О. О. Басова, К. Є. Доксова. – Режим доступу: www.gusnauka.com/4_SND_2012/Economics/3_99525.doc.htm. 2. **Вакульчик О. М.** Інтегральна оцінка фінансового стану суб'єктів господарювання під час отримання статусу уповноваженого економічного оператора / О. М. Вакульчик, О. О. Книшек, А. М. Петросян // Вісник АМСУ. Серія: "Економіка". – 2014. – № 1 (51). – С. 98-105. 3. **Вівчевич А.М.** Аналіз зовнішньоекономічної діяльності [Текст]: навчальний посібник / А.М. Вівчевич, О.В. Максимець. – Львів : Афіша, 2004. – 140 с. 4. **Довбня С.Б.** Методологія формування дворівневої системи управлінської діагностики підприємства / Довбня С.Б. // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2015. – №1(49). – С. 118-124. 5. **Ігнатенко Т.В.** Рейтингова оцінка як засіб визначення ефективності результатів фінансово-господарської діяльності сегментів / Ігнатенко Т.В. // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – №1 (52). – С. 197-200. 6. **Ларікова Т.В.** Особливості розрахунку інтегральної оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання / Ларікова Т.В. // Науковий вісник Херсонського державного університету, Серія: "Економічні науки". – 2014. – № 6. – С. 228-233. 7. **Митний кодекс України** : Закон України від 13.03.2012

№ 4495–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>. 8. **Мних Є. В.** Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних – К.: Знання, 2011. – 630 с. 9. **Руцишин Н.М.** Інтегральна оцінка ефективності функціонування торговельних підприємств та методи розрахунку інтегральних показників / Н.М. Руцишин // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2007. – № 17. – С. 176-180. 10. **Хрущ Н. А.** Інтегральна оцінка рівня фінансового потенціалу підприємств у сфері телекомунікацій / Н. А. Хрущ, М. В. Желіховська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6, т. 2. – С. 304-307.

Вакульчик О. М., Книшек О. О. Управлінська діагностика зовнішньоекономічної діяльності підприємств на основі інтегральної оцінки

У статті розглянуто ключові методики інтегральної оцінки економічного стану суб'єктів господарювання; вдосконалено методику інтегральної оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Отримана інформація є основою для управлінської діагностики та прийняття рішень щодо подальшого вибору збутових сегментів.

Ключові слова: витрати зовнішньоекономічної діяльності, управлінська діагностика, інтегральна оцінка, ефективність експортної діяльності.

Вакульчик Е. М., Книшек О. А. Управленческая диагностика внешнеэкономической деятельности предприятий на основе интегральной оценки

В статье рассмотрены ключевые методики интегральной оценки экономического состояния субъектов хозяйствования; усовершенствована методика интегральной оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия. Полученная информация является основой для управленческой диагностики и принятия решений о дальнейшем выборе сбытовых сегментов.

Ключевые слова: расходы внешнеэкономической деятельности, управленческая диагностика, интегральная оценка, эффективность экспортной деятельности.

Vakulchik O. M., Knyshek O. O. Management Diagnostics of Enterprises International Business Based on Integrated Assessment

The article discusses the key methods of integrated economic assessment of enterprise; method of integrated assessment of the enterprises international business activity effectiveness has been improved. Obtained information may be used as the basis of management diagnostics and decisions about marketing segments.

Keywords: costs of international business activity, management diagnostics, integrated assessment, the effectiveness of exports.

Стаття надійшла до редакції 16.03.2015

Прийнято до друку 09.04.2015