

научно-технического прогресса в горнодобывающей промышленности : Сб.научн. тр. — Кривой Рог: ГНИГРИ, 2002. — С. 169—180.

13. *Ткач В. М.* Математическое обоснование основных закономерностей и общих принципов адаптивного управления технологическими линиями первичной рудопереработки // Разработка рудных и нерудных месторождений Украины: Сб.научн.тр. — Кривой Рог: НИГРИ, 1992. — С. 106—112.

Стаття надійшла до редакції 12.06.2009 р.

УДК 339.564

**В. И. Филонов**

## **СОДЕРЖАНИЕ И СИСТЕМНАЯ ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются вопросы организации внешне-экономической деятельности предприятия (ВЭД) по экспорту продукции, а также методика ее системной оценки с целью минимизации потерь определению приоритетных направлений работы и усиления конкурентных позиций на международных рынках.*

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.** Предприятие, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, системная оценка, прогнозирование.

**Актуальность.** Повышение объемов и эффективности экспортной деятельности предприятий определяется общим влиянием взаимозависимых факторов. Некоторые аспекты взаимодействия этих факторов в разной мере изучаются при организации, управлении, контроле и планировании хозяйственной деятельности предприятия. Однако комплексный подход к обеспечению развития экспортной деятельности предприятия донныне не получил достаточного теоретического и практического обоснования. Именно эта проблема предприятий добывает все более большую актуальность и требует дополнительных исследований, что и обусловило выбор темы.

Теоретические и методические аспекты организации, управления, эффективности экспортной деятельности рассмотрены в работах: Воронковой О. Н. [1], Илясова Ю. В., Лебедева К. А. [2], Макогон Ю. В. [3] и др. Основные методы и направления анализа эффективности экспортной деятельности предприятий представлены в работах Вивчевыч А. М. [4], Филатовой Г. О. [5, 6].

**Цель и задачи исследования.** Цель работы — системная оценка экспортной деятельности предприятия. Поставленная цель обуславливает необходимость решения ряда взаимосвязанных задач:

- рассмотреть теоретические и методические основы экспортной деятельности;
- проанализировать факторы влияния внешней и внутренней среды на эффективность экспортной деятельности предприятия;

— оценить экспортные риски и разработать основные направления по их минимизации.

**Объектом исследования** является механизм организации и управления экспортной деятельностью предприятий.

**Вступление.** Процесс глобализации экономических отношений означает образование транснациональной экономики, переход от политики протекционизма к свободной торговле на мировом рынке. Методологическими вопросами для каждой страны мира остаются такие: выбор типа экономического роста, модели внешней торговли, режима торговли, путей совершенствования рыночных отношений, степени вмешательства государства в экономические процессы, организации отношений между странами. Предприятие является первичным, а следовательно, ключевым звеном развития экспортной деятельности, где зарождаются внутренние мотивы и формируется стимул для развития инновационной экономики. В нем совмещаются трудовые, материальные и информационные ресурсы для осуществления этой деятельности.

К принципам экспортной деятельности относятся:

- приоритет во внешнеэкономических отношениях международных соглашений и норм международного права,
- взаимовыгодность международных экономических отношений,
- равенство возможностей всех хозяйствующих субъектов вступать во внешнеэкономические сношения в соответствии с законодательством Украины,
- самокупаемость и самофинансирование,
- системность и комплексность,
- адекватное реагирование, динамичность и непрерывность.

**Результаты исследования.** Механизмы экспортной деятельности — это согласованная последовательность выполнения конкретных этапов выхода предприятий на внешний рынок для достижения поставленных целей. Стратегия — это путь достижения цели путем моделирования оптимальных пропорций предприятия в конкретных условиях функционирования. А механизм — это способ реализации стратегии или способ управления достижением цели наиболее эффективным методом [2, с. 5].

Под экспортным потенциалом понимают часть производственного потенциала, которую возможно направить на создание продукции, реализуемой на внешних рынках.

О.Н. Воронкова при определении сущности экспортного потенциала утверждает, что экспортные возможности предприятия, прежде всего, определяются способностью хозяйствующего субъекта производить конкурентоспособную продукцию на мировых рынках [1].

Экспортный потенциал содержит в себе возможность предложения такой продукции, которая обладает свойствами конкурентоспособности на мировом рынке и является, безусловно, экономически выгодной для производителя.

Экспортный потенциал — это определенная доля произведенной продукции (производственного потенциала), отвечающая параметрам конкурентоспособности, обладающая спросом на мировом рынке и учитывающая предложение на целевом рынке страны-импортера.

Экспортный потенциал характеризуется качественным, количественным, структурным состоянием имеющихся у субъекта ресурсов (производственных, финансовых, трудовых и т.д.); их взаимосвязью; возможностью в указанный срок мобилизовать резервы для достижения поставленных целей. Кроме этого дефиниция «экспортный потенциал» на уровне предприятия имеет три уровня связей и отношений: во-первых, связи и отношения, которые отражают прошлое как совокупность имеющихся свойств, накопленных в результате развития предприятия; во-вторых, связи и отношения, которые характеризуют настоящее, то есть все возможности, которые реально могут быть реализованы в процессе экспортной деятельности; в-третьих, связи и отношения, которые ориентированы на будущее и позволяют в процессе экспортной деятельности не только реализовать имеющиеся возможности, но и воссоздать новые возможности как дополнительные силы предприятия.

Можно выделить две составляющие экспортного потенциала — реальный и номинальный аспекты. По своему характеру они взаимообусловлены, взаимосвязаны основами формирования, существования и реализации экспортного потенциала. Номинальная направленность экспортного потенциала содержит то, что на данный момент не существует самостоятельно и непосредственно. Но она существует как конкретная предпосылка развития предприятия. Формирование возможностей предприятия, как главных элементов номинального уровня системы экспортного потенциала, осуществляется на основе связей и отношений, которые отражают прошлое процесса существования субъекта и характеризуют современное состояние его функционирования.

Структуру реального уровня экспортного потенциала формируют элементы, которые являются самостоятельными и развитыми, например, материально-вещественную, сырьевую базу, производственный аппарат, технологические и организационные ресурсы, информационные ресурсы, ресурсы коммуникаций, квалифицированную рабочую силу, финансовые ресурсы и др.

Важным моментом функционирования экспортного потенциала является принятие решений, касающихся выхода на внешний рынок. На принятие решения оказывают влияние внешние и внутренние мотивы осуществления экспортной деятельности. К внутренним мотивам можно отнести:

- управленческие решения (необходимость);
- возможность роста прибыли или объемов производства;
- возможность экономии ресурсов;
- конкурентоспособная технология;
- маркетинговые преимущества;
- наличие свободных производственных мощностей, излишек ресурсов и т.д.

К внешним мотивам можно отнести:

- сужение внутреннего рынка (сокращение платежеспособного спроса);
- налоговые льготы;
- возможности зарубежного рынка и др.

Таким образом, структура экспортного потенциала предприятия создается совокупностью элементов и их связей, которые определяют его внутреннюю организацию, что позволяет достичь поставленных целей. Экспортный потенциал следует рассматривать как сложную систему взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, которые подчинены реализации единственной цели — внедрение предприятия в систему международных экономических отношений.

Экспорт является самым простым способом выхода на внешний рынок. За интенсивностью и объемами различают нерегулярный и регулярный экспорт. Нерегулярный экспорт — это пассивный уровень внешнеэкономических отношений, когда предприятие время от времени экспортирует свои избытки и продает товары местным оптовикам, которые представляют зарубежных покупателей. О регулярном экспорте можно говорить тогда, когда предприятие имеет по цель расширить свои внешнеторговые операции на конкретном рынке.

Системная оценка экспортной деятельности предприятий предполагает определение возможностей расширения экспорта, оценку приоритетных направлений экспорта. Данная оценка предполагает использование следующих показателей:

- показатели эффекта, определяемые как абсолютные величины, выражаются в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами;
- показатели эффективности, определяемые на основе отношений результатов к затратам, выражаются в относительных единицах.

Приведем общие положения и методику расчета показателей эффективности экспортных операций, разработанную на основе методик, предлагаемых фирмой «Внешконсалт» (Украина).

При экспорте товаров издержки предприятия включают в себя:

- себестоимость экспортируемого товара — затраты на производство экспортного товара предприятием;
- транспортно-экспедиторские расходы — расходы на транспортировку товаров, которые несет предприятие-экспортер (зависят от базисных условий поставки ИНКОТЕРМС);
- прочие расходы — на заключение сделки, страхование товара, платежно-расчетные операции, таможенные пошлины и сборы при перевозке товара через таможенную границу и т.д.

Экспортные затраты (ЭЗ) равны сумме себестоимости товара, транспортно-экспедиторских и прочих расходов.

Экспортный доход (ЭД) — это валютная выручка, поступившая на расчетный счет предприятия в рублевом эквиваленте.

Для того чтобы экспорт товара был эффективен, необходимо:

- чтобы экспортный доход превышал экспортные затраты ( $\text{ЭД} > \text{ЭЗ}$ );

- экспортная прибыль (ЭП) превышала внутреннюю прибыль (ВП) предприятия от продажи товара внутри страны. Экспортная прибыль равна экспортному доходу за вычетом экспортных затрат, а внутренняя прибыль — внутреннему доходу (ВД) за вычетом себестоимости товара ( $C_t$ ). При этом ВД — это денежная выручка ( $B_{p3}$ ) от продажи товара, предназначенного на экспорт, на внутреннем рынке.

Исходя из приведенных рассуждений, можно ввести следующие количественные показатели эффективности экспорта:

- 1) базовый коэффициент эффективности экспорта ( $K_{эб}$ ):

$$K_{эб} = \frac{B_{p3}}{C_t + T_p + \Pi_p}, \quad (1)$$

где  $T_p$  — транспортно-экспедиторские расходы;  $\Pi_p$  — прочие расходы.

Если  $K_{эб} > 1$ , то экспорт эффективен. Чем выше указанный коэффициент, тем выше эффективность экспорта;

- 2) альтернативный коэффициент эффективности экспорта ( $K_{эа}$ ):

$$K_{эа} K_{эа} = \frac{B_{p3} - C_m - T_p - \Pi_p}{B_b - C_t}, \quad (2)$$

где  $B_b$  — внутренняя выручка (выручка от продажи товара внутри страны). Если  $K_{эа} > 1$ , экспорт эффективен.

Таким образом, для определения эффективности экспорта необходимо рассчитать оба коэффициента и сопоставить их:

- а) если  $K_{эб} > 1$  и  $K_{эа} > 1$ , экспорт товара эффективен;
- б) если  $K_{эб} < 1$ , а  $K_{эа} < 1$ , то экспорт неэффективен, так как экспортные затраты превышают экспортный доход;
- в) если  $K_{эб} > 1$ , а  $K_{эа} < 1$ , то экспорт неэффективен, так как прибыль от продажи товара внутри страны будет выше, чем от его экспорта;
- г) если  $K_{эб} < 1$  и  $K_{эа} < 1$ , то экспорт товара неэффективен;
- д) помимо коэффициентов эффективности экспорта может быть рассчитан показатель эффекта экспорта ( $\Pi_{ээ}$ ), который определяется следующим образом:

$$\Pi_{ээ} = O_{вф} + B_p - ЭЗ, \quad (3)$$

где  $O_{вф}$  — денежный эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в гривне по курсу на дату поступления валюты, грн;  $B$  — денежная выручка от обязательной продажи части валюты государству, грн.;  $ЭЗ$  — полные затраты предприятия на экспорт, которые включают; затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.).

По экономическому содержанию показатель эффекта соответствует понятию прибыли.

При расчете этих показателей важно соблюдать следующие принципиальные методологические положения:

- вести наиболее полный учет всех составляющих затрат и результата, что позволит избежать искажения выводов об оценке эффективности того или иного мероприятия, решения;
- проводить сравнение с базовым вариантом. За базовый вариант может быть принято положение дел до принятия решения, один из вариантов принятия решения или состояние дел на рынке, у конкурента. Неправильный выбор базы сравнения также может привести к искажению оценок;
- приводить затраты и результаты в сопоставимый вид, например, по объему, качеству, обязательно по времени и другим параметрам.

Для оценки эффективности использования экспортного потенциала предприятий и их ВЭД могут быть использованы такие показатели, как:

- 1) доля экспорта в общем объеме продаж предприятия — это отношение объема экспортных поставок к общему объему реали-

зации, выраженное в процентах, указывающее на уровень экспортной ориентации предприятия, внешнего спроса на производимые им товары;

2) доходность экспортных операций — отношение прибыли, полученной в результате проведения экспортных операций предприятия, к реальному объему экспортных поставок;

3) устойчивость позиций предприятия на внешнем рынке, которая может быть охарактеризована расчетом нескольких показателей:

- соотносением реального объема поставок продукции на экспорт с числом покупателей, что в случае роста данного показателя при неизменном значении знаменателя можно рассматривать как повышение устойчивости экспортной деятельности предприятия за счет наличия крупных партнеров по бизнесу;

- соотносением числа полученных заказов с числом визитов торговых партнеров (заключенных соглашений), что может характеризовать привлекательность условий, создаваемых данным предприятием для партнеров по бизнесу, а также производимой им продукции;

- соотносением числа жалоб и рекламаций к числу постоянных торговых партнеров. Чем меньше данный показатель, тем устойчивее позиции предприятия на внешнем рынке и, соответственно, тем более эффективна его внешнеторговая деятельность;

4) динамика поставок на экспорт, которая может быть рассчитана как отношение объема поставок на экспорт за данный период к объему поставок за предыдущий период. Величина отношения зависит от показателей, отражающих внутреннее финансово-экономическое состояние предприятия, и от внешних факторов, связанных с изменением рыночной конъюнктуры, — спроса, предложения, цен, с регулирующим воздействием органов государственной власти и международных организаций, с политической обстановкой в мире и в стране и т.п. [1].

Экспортная деятельность предприятий осуществляется в условиях неопределенности и риска, поэтому разработка и внедрение эффективных механизмов экспорта невозможны без мониторинга, оценки и управления основными видами риска.

Фурман В. М. [7, с. 121] выделяет две основные группы экспортных рисков. К первой группе могут относиться риски, связанные с финансово-хозяйственной деятельностью контрагента (его платежеспособность, кредитные обязательства) и торговый риск, который возникает вследствие разногласий между продав-

цом и покупателем в вопросах по соответствию товара условиям торговой сделки (содержание определенных компонентов, цвет, упаковка и др.). Другая группа объединяет разновидности политического риска (военные действия, государственный запрет на платежи за рубеж, конфискация, введение эмбарго и др.).

Метод экспертных оценок, применительно к экспортному риску может быть реализован путем обработки мнений опытных специалистов и руководителей предприятий. Наиболее желательно, чтобы эксперты дали свои оценки вероятностей возникновения определенных рисков, по которым затем можно было бы найти средние значения экспертных оценок и с их помощью построить кривую распределения вероятностей.

Алгоритм оценки рисков с помощью метода бальной экспертной оценки состоит из следующих этапов:

1. Отбор экспертов (не менее 20—25 экспертов из числа высококвалифицированных людей, имеющих значительный стаж работы).

2. Отбор рисков факторов внутренней среды. На этом этапе каждый из экспертов отбирает 10—20 факторов риска.

3. Установление долевых коэффициентов. Каждый из экспертов определяет величину долевого коэффициента ( $V_i$ ) влияния фактора риска на его совокупную оценку. Затем мнения экспертов усредняются, и устанавливается структура факторов риска. Сумма долевых коэффициентов должна быть равна 1.

4. Бальная оценка факторов риска. Каждый из экспертов каждому фактору риска присваивает балл ( $D_i$ ) от 1 до 10, который характеризует степень риска за счет данного фактора. Затем мнения экспертов обобщаются, а уровень риска рассчитывается следующим образом:

$$P_i = \sum D_i \cdot V_i, \quad (4)$$

где  $P_i$  — средний уровень риска для  $i$ -го фактора,  $i = 1, \dots, n$ ,  $P_i \leq 10$ ;  $D_i$  — бальная оценка  $i$ -го фактора;  $V_i$  — удельный вес  $i$ -го фактора в общей оценке;  $\sum V_i = 1$ .

Таким образом, величина риска колеблется от 0 до 10 ед. (или от 0 до 100 %). Об уровне риска можно судить по следующей шкале: минимальный риск — 0—2 ед. (0—20 %), средний — 2—4 ед. (20—40 %), высокий — 4—6 ед. (40—60 %), критический — 6—8 ед. (60—80 %), катастрофический — 8—10 ед. (80—100 %).

Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению экспортной деятельностью предприятия может произво-

даться с использованием различных методов — факторного, экспертного, расчетного и др.

Достаточно распространен в мировой практике факторный подход, сущность которого заключается в поиске факторов, влияющих на эффективность экспортной деятельности, и установлении с использованием математического инструментария взаимосвязи между выявленными факторами и результатом развития ВЭД предприятия.

Методы прогнозирования объема экспорта можно разделить на три группы: методы экспертных оценок; методы анализа и прогнозирования временных рядов; казуальные (причинно-следственные) методы [4].

Методы экспертных оценок основываются на субъективной оценке текущего момента и перспектив развития. Эти методы целесообразно использовать для конъюнктурных оценок, особенно в случаях, когда невозможно получить непосредственную информацию о каком-либо явлении или процессе.

Вторая и третья группы методов основаны на анализе количественных показателей, но они существенно отличаются друг от друга.

Методы анализа и прогнозирования динамических рядов связаны с исследованием изолированных друг от друга показателей, каждый из которых состоит из двух элементов: из прогноза детерминированной компоненты и прогноза случайной компоненты. Разработка первого прогноза не представляет больших трудностей, если определена основная тенденция развития и возможна ее дальнейшая экстраполяция. Прогноз случайной компоненты сложнее, так как ее появление можно оценить лишь с некоторой вероятностью. В основе казуальных методов лежит попытка найти факторы, определяющие поведение прогнозируемого показателя. Поиск этих факторов приводит собственно к экономикоматематическому моделированию — построению модели поведения экономического объекта, учитывающей развитие взаимосвязанных явлений и процессов. Следует отметить, что применение многофакторного метода прогнозирования требует решения сложной проблемы выбора факторов, которая не может быть решена чисто статистическим путем, а связана с необходимостью глубокого изучения экономического содержания рассматриваемого явления или процесса.

Данные методы обладают определенными достоинствами и недостатками. Более эффективно их применение в краткосрочном прогнозировании. Они выходят за рамки представлений сегодняшнего дня.

Целесообразным, по нашему мнению, в работе использование следующего метод экстраполяции. Прогнозное обоснование доли рынка товара может происходить с учетом экспертных оценок, наложенных на экстраполяцию. Метод экстраполяции в прогнозе экспорта предприятия определяет объем деятельности как функцию времени (или иного фактора). Как обычно, в таких случаях необходим учет динамического (временного) ряда показателя.

Для экстраполяции лучше выбрать функцию по формуле:

$$y = a + blgx, \quad (5)$$

где  $y$  — объем сбыта, тыс. грн;  $x$  — годы;  $a$  — параметр функции, характеризующий влияние основных факторов на сбыт;  $b$  — параметр функции, характеризующий дополнительные факторы влияния на сбыт.

При решении системы уравнений необходимо исчислять данные для определения параметров функции (табл. 1).

*Таблица 1*

**ДАННЫЕ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПАРАМЕТРОВ  
ФУНКЦИИ ЭКСПОРТА ФИРМЫ**

| Порядковый номер года $n$ | Объем экспорта $y$ , тыс. грн | $Lg$ номер года в ряду динамики | $X_2$ | $XV$ |
|---------------------------|-------------------------------|---------------------------------|-------|------|
| 1                         |                               | 0,000                           |       |      |
| 2                         |                               | 0,3010                          |       |      |
| 3                         |                               | 0,4771                          |       |      |
| 4                         |                               | 0,6021                          |       |      |
| 5                         |                               | 0,6990                          |       |      |
| 6                         |                               | 0,7782                          |       |      |
| 7                         |                               | 0,8451                          |       |      |

Находим средний показатель объема экспорта.

При решении системы уравнений необходимо исчислить данные для определения параметров функций (табл. 1). Решение выполняется методом наименьших квадратов:

$$b = \frac{\sum(xy) - n\bar{x}\bar{y}_{cp}}{\sum(x^2) - n(\bar{x})^2}, \quad (6)$$

$$a = y_{cp} - bx. \quad (7)$$

Полученную формулу можно оценить по отклонениям от исходных данных трендовых значений экспорта товаров (табл. 2).

Таблица 2

**ДАННЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА ОТКЛОНЕНИЙ  
ИСХОДНЫХ ТОЧЕК ОТ ТРЕНДОВЫХ ЗНАЧЕНИЙ**

| Порядковый номер года | $y$ | $\bar{y}$ | $y - \bar{y}$ | $(y - \bar{y})^2$ |
|-----------------------|-----|-----------|---------------|-------------------|
| 1                     | 212 | 219,1     | -7,1          | 50,41             |
| 2                     | 280 | 274,8     | 5,2           | 27,04             |
|                       |     |           |               |                   |
| Итого                 |     |           |               |                   |

Найденное значение коэффициента вариации равно определённому показателю показывает, что кривая тренда близко или далеко проходит от исходных точек экспорта товаров. Полученной кривой можно воспользоваться для построения прогноза на несколько лет вперед.

Так же, прогнозирование и планирование экспорта может происходить на основе показателей прибыли и рентабельности, необходимых предприятию. Такой расчет использует понятие «точка безубыточности», которое характеризует пограничный, т. е. нулевой по прибыльности объем работы. «Точка безубыточности» («формула безубыточности», «порог рентабельности») — это метод определения объема деятельности фирмы по критерию нулевой прибыльности (рентабельности) при известных переменных и постоянных издержках.

Знание пограничного объема деятельности, за которым для фирмы наступает сфера прибыльности, позволяет ей: произвести выбор конкретной величины экспорта.

При описании основных параметров конкурентоспособности предприятия и их взаимодействия особенно важно установить, какие конкретно факторы влияют на повышение конкурентоспособности, каков механизм этого влияния. Проводя оценку конкурентоспособности предприятия при выходе на внешний рынок необходимо следовать следующим предложениям:

- уровень конкурентоспособности считать как средневзвешенную величину по показателям конкурентоспособности конкретных товаров на конкретных рынках;
- отдельно проводить анализ эффективности деятельности предприятия исходя из конкурентоспособности и эффективности каждого товара на каждом рынке;
- отдельно считать показатель устойчивости функционирования предприятия;
- прогнозировать перечисленные три комплексных показателя минимум на 5 лет.

Конкурентоспособность предприятия ( $K_{\text{орг}}$ ) можно определять в статике и динамике. В статике она определяется с учетом весовости товаров и рынков, на которых они реализуются:

$$K_{\text{орг}} = \sum_{i=1}^n a_i b_j * K_j \rightarrow 1, \quad (8)$$

где  $a$  — удельный вес 1-го товара предприятия в объеме продаж за анализируемый период (определяется долями единицы  $i = 1, 2, \dots, n$ )  $\sum_{i=1}^n a_i = 1$ ;  $b_j$ ;  $b_j$  — показатель значимости рынка, на котором представлен товар предприятия. Для промышленно развитых стран (США, Япония, страны Евросоюза, Канада и др.) значимость рынка рекомендуется принимать равной 1,0, для остальных стран — 0,7, для внутреннего рынка — 0,5;  $K_{ij}$  — конкурентоспособность  $i$ -го товара на  $j$ -м рынке.

Удельный вес  $i$ -го товара предприятия в ее объеме продаж определяется по формуле:

$$a_i = V_i / V, \quad (9)$$

где  $V$  — объем продаж  $i$ -го товара за анализируемый период, млн ден. ед.;  $V$  — общий объем продаж предприятия за тот же период, млн ден. ед.

**Выводы.** Экспортная деятельность — это согласованная последовательность выполнения конкретных этапов выхода предприятий на внешний рынок для достижения поставленных целей.

Системная оценка экспортной деятельности предприятий предполагает определение возможностей расширения экспорта, оценку приоритетных направлений экспорта и конкурентных преимуществ при выходе на внешний рынок с использованием различных методов исследования и методик оценки эффективности деятельности.

При расчете показателей эффективности экспортной деятельности важно соблюдать следующие принципиальные методологические положения: принцип наиболее полного учета всех составляющих затрат и результата; принцип сравнения с базовым вариантом; принцип приведения затрат и результатов в сопоставимый вид; принцип приведения разновременных затрат и результатов к одному моменту времени.

### **Литература**

1. *Воронкова О. Н., Пузакова Е. П.* Внешнеэкономическая деятельность. — М.: ООО «Издательство «Экономистъ», 2006. — 495 с.
2. *Ильсова Ю. В., Лебедев К. А.* Экспортоориентированная деятельность агропромышленных предприятий Крыма. — Симферополь: Таврия, 2004 — 44 с.
3. *Макогон Ю. В.* Зовнішньоекономічна діяльність: організація, управління, прогнозування. — Донецьк: Альфа — прес, 2004. — 344 с.
4. *Вівчевич А. М., Максимець О. В.* Аналіз зовнішньоекономічної діяльності.: Навчальний посібник. — Львів: Афіша, 2004. — 140 с.
5. *Філатова Г. О.* Застосування методу відносних величин при аналізі зовнішньоекономічної діяльності // Економіка і підприємництво: стан та перспективи: Зб. наук. праць. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. — С. 138—146.
6. *Філатова Г. О.* Оптимізація структури експорту як елемент організаційно-економічного механізму визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. — К.: Знання України, 2004. — 24 с.
7. *Фурман В. М.* Страхування ризиків зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання // Фінанси України. — 2004. — № 4. — С. 120—127.
8. *Хохлов Н. В.* Управления риском. — М.: ЮНИТИ, 2001. — 239 с.

Стаття надійшла до редакції 17.06.2009 р.