

УДК 339.56:330.131.5

DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-28

Г. І. БАЗЕЦЬКА

кандидатка економічних наук, доцентка,
доцентка кафедри економіки
Харківського національного університету
міського господарства імені О. М. Бекетова,
Україна, м. Харків
e-mail: bazana1721@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5034-8959>



ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ¹

У статті висвітлено проблеми проведення оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій. Доведено необхідність створення спеціальної інформаційної бази для аналізу ефективності саме операцій у зовнішній торгівлі. Запропоновано підхід до оцінки за допомогою не тільки прямих (кількісних) показників, але й непрямих (якісних), урахування яких надасть можливість сформулювати ефективну стратегію розвитку зовнішньої торгівлі як для держави, так і для підприємств – суб'єктів ЗЕД. Обґрунтовано алгоритм оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій та зовнішньоекономічної діяльності на різних рівнях функціонування економіки.

Ключові слова: ефективність, оцінка, зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічна операція, зовнішня торгівля, експорт, імпорт.

JEL Classification: L21, L22, L69, L89, M29, F13, F19, G14, D04, D21, E61, C43, C02.

Постановка проблеми. Зовнішня торгівля перетворилася на центральний елемент економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Торгівля створює робочі місця, зменшує бідність та збільшує економічні можливості. Понад мільярд людей вийшли з бідності через економічне зростання, що підтримуєть-

¹ © Базецька Г. І., 2020. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

ся відкритою торгівлею з 1990 р. Група Світового банку підтримує відкрити, яка ґрунтується на правилах, передбачувану міжнародну торговельну систему. Відкрита торгівля приносить важливі, часто недооцінені переваги домогосподарствам з нижчим рівнем доходу, пропонуючи споживачам більш доступні товари та послуги. Для бідних країн торгівля може допомогти знизити ціни на продукти. Крім того, ефективні зовнішньоекономічні зв'язки між різними учасниками світової торгівлі дозволяють краще позиціонувати країну та значно поліпшують її імідж у світовій спільноті. Саме тому оцінка ефективності та перспектив розвитку операцій у зовнішній торгівлі є одним із найважливіших завдань кожного із суб'єктів ЗЕД, має важливе значення для визначення можливостей та перспектив їх розвитку.

Залежно від рівня, на якому оцінюється ефективність зовнішньоекономічних операцій, використовуються різні показники або навіть групи показників. Наприклад, індекс ефективності логістики (LPI), підготовлений Світовим банком, відіграє принципову роль в отриманні інформації про сприйняття тенденцій у логістичних відносинах. Також Світовий банк надає статистичну інформацію щодо обсягів світової торгівлі та складає огляди тенденцій зовнішньої торгівлі за країнами й регіонами.

Утім, зовнішньоекономічні операції є специфічним видом діяльності як на рівні функціонування юридичних та фізичних осіб, так і на рівні держави та світового ринку. Тому в процесі оцінки їхньої ефективності важливо не тільки розраховувати прямі показники, такі як рентабельність, зовнішньоторговельне сальдо, коефіцієнти експортної та імпоротної участі та прибутку від зовнішньої торгівлі, різноманітні індекси тощо, а й звертати увагу на вплив факторів декількох рівнів (мікро-, макро- та мегарівень) та здійснювати розрахунок непрямих показників, які б більш повно характеризували перспективи розвитку суб'єктів ЗЕД на ринку та враховували інноваційність продукції, яка представлена світовому споживачеві. Необхідним також є розроблення алгоритму оцінки для суб'єктів ЗЕД різного рівня з рекомендаціями щодо прийняття ефективних управлінських рішень. Слід пам'ятати, що оцінка заради оцінки та констатації факту ведення ЗЕД є недоцільною: результати оцінки повинні застосовуватися для подальшого формування ефективної стратегії зовнішньої торгівлі на всіх рівнях функціонування економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій та ЗЕД займаються багато фахівців. Найчастіше розглядається групування показників, за якими проводиться оцінка; при цьому застосовуються показники структури, абсолютні та відносні показники, а також безпосередньо показники ефективності та ефекту [1–4] в певному періоді або в ретроспективі. А. Лалан (A. Lalanne) і Г. Санчес

(G. Sánchez) [5] обґрунтовують необхідність та доцільність використання методів попередньої, оперативної та подальшої оцінки. Причому вони зауважують, що попередні методи оцінки дуже поверхово показують рівень торгівлі в торговому блоці, але нічого не говорять про можливості чи торговий профіль країн. Оцінка ефективності торгівлі країн здійснюється за допомогою показника порівняльних переваг, що характеризує тип спеціалізації країни. Ця спеціалізація є показником порівняльних переваг, які країни мають у виробництві певних товарів, що вони експортують з перевагою у порівнянні із середнім показником у світі, але не розглядає недоліки, які мають держави у виробництві інших товарів, які не експортуються з тих чи інших причин. Те саме стосується й імпорту, який є дуже важливим, особливо в процесі розвитку за рахунок залучення інноваційних технологій та досвіду управління.

Інтерес також викликає методика оцінки експортного потенціалу, що є дуже важливою в процесі визначення напрямів зовнішньої політики держави та перспектив розвитку міжнародної торгівлі всіма учасниками ЗЕД [6].

Аспекти взаємозв'язку оцінки та побудови політики держави в сфері зовнішньої торгівлі розглядаються в роботі [7]. Зазначається, що стабільність зовнішньоекономічної системи визначається наявністю підсистеми управління ризиками виникнення несприятливих умов, які можливо виявити на основі оцінки зовнішньої торгівлі, валютної та інвестиційної політики.

У роботі [8] визначено шість основних методологічних підходів до оцінки ЗЕД на регіональному ринку, до яких віднесено: порівняльний (зіставлення рівня розвитку зовнішньої торгівлі регіону з рівнем країни), інтегральний (проекування інтегрального параметра з показників, що характеризують зовнішню торгівлю всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності), кластерний (групування регіонів за різними критеріями зовнішньоторговельної діяльності), «вимірювання балансу зовнішньої торгівлі» (показує географічну спрямованість товарних потоків до країн-партнерів), індексний (обчислюються ключові кількісні показники з подальшою прямою оцінкою зовнішньої торгівлі регіону в системі ключових показників його економічного розвитку, найважливішим з яких є валовий регіональний продукт) та «мультиплікатор» (обчислюються основні кількісні показники, оцінюється зовнішня торгівля регіону з точки зору ключових показників його економічного розвитку, найважливішим з яких є валовий регіональний продукт (ВРП), проводиться аналіз впливу зовнішньоторговельної діяльності регіону, оцінка його мультиплікативного впливу на економічний розвиток, фінансову стабільність, а також визначаються причинно-наслідкові зв'язки та формулюються основні висновки).

Така безліч підходів до оцінки зовнішньоторговельних операцій породжує багатоваріативність інтерпретації результатів.

Формулювання цілей. Метою статті є розроблення алгоритму оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій задля подолання проблем у визначенні необхідних критеріїв оцінки та отримання можливості застосовувати її результати в процесі формування зовнішньої політики на всіх рівнях функціонування економіки.

Виклад основного матеріалу. На *першому етапі* проведення оцінки ефективності зовнішньої торгівлі необхідно сформулювати інформаційну базу даних, насамперед дослідити структуру експорту та імпорту країни за товарною та географічною структурою в ретроспективі. Така оцінка дає можливість визначити, чи є зовнішня торгівля перспективною, які тенденції існують на даний момент, та які країни можуть стати активними партнерами у ЗЕД держави та підприємств-учасників зовнішньої торгівлі.

Зараз рівень розвитку країни в зовнішній торгівлі визначають такі тенденції: розвинені країни переважно розвивають як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку сферу послуг, а країни з менш розвинутою економікою – сільське господарство та добувну (переробну) промисловість. Така структура національної економіки буде впливати на розвиток зовнішньої торгівлі й конкурентні позиції на світовому ринку та визначати ефективність зовнішньоторговельних операцій. Таким чином, оцінка структури експорту та імпорту продукції за товарами, роботами та послугами (товарною структурою) надає обґрунтування для формування подальшої стратегії ЗЕД для країни та суб'єктів зовнішньої торгівлі на мікрорівні.

Проаналізуємо *товарну структуру* експорту та імпорту України – товарів і послуг за 2014–2019 рр. за даними Державної служби статистики України [9] (табл. 1; 2).

Таблиця 1

Товарна структура зовнішньої торгівлі товарами України, %

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7
Експорт						
II. Продукти рослинного походження	16,2	20,9	22,3	21,3	20,9	25,8
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	28,3	24,8	22,9	23,4	24,6	20,5
V. Мінеральні продукти	11,3	8,1	7,5	9,1	9,2	9,7
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	7,1	8,7	10,9	10,6	9,5	9,5

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	10,5	10,3	10,0	9,9	9,8	8,9
IV. Готові харчові продукти	5,7	6,5	6,7	6,5	6,4	6,4
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	5,7	5,6	4,3	3,8	4,0	3,9
IX. Деревина і вироби з деревини	2,3	2,9	3,1	2,8	3,2	2,8
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1,9	2,2	2,1	2,6	2,6	2,6
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	2,7	1,8	1,5	1,4	1,4	1,8
XX. Різні промислові товари	1,4	1,4	1,5	1,7	1,7	1,7
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	1,5	1,7	1,9	1,8	1,8	1,7
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	1,1	1,1	1,1	1,3	1,5	1,4
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1,8	1,6	1,5	1,2	1,2	0,9
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2
Імпорт						
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	16	16,7	20,1	20,0	20,9	21,9

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
V. Мінеральні продукти	29,6	31,2	21,6	25,2	24,8	21,4
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	12,5	13,4	14,3	13,2	12,3	12,3
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	4,9	4,6	7,5	8,4	8,0	10,1
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	6,1	5,3	5,9	6,1	6,3	6,0
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	6,7	7,1	7,3	6,5	6,2	5,9
IV. Готові харчові продукти	4,8	4,3	4,4	3,9	4,1	4,3
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	3,5	3,8	3,9	3,5	3,5	3,9
II. Продукти рослинного походження	3,7	3,1	3,3	2,8	2,7	3,0
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	1,2	1,2	1,5	1,6	1,6	1,8
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	2,1	1,5	1,6	1,5	1,6	1,8
XX. Різні промислові товари	1,7	1,4	1,6	1,5	1,5	1,7
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	2,4	2,3	2,3	1,9	1,9	1,6
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	1,5	1,4	1,5	1,3	1,3	1,3
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,8	0,7	0,7	0,5	0,6	0,8
IX. Деревина і вироби з деревини	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	0,6	0,5	0,6	0,5	0,5	0,4
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,5	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2

Таблиця 2

Товарна структура зовнішньої торгівлі послугами України, %

Найменування послуги згідно із КЗЕП	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7
Експорт						
Транспортні послуги	52,96	54,06	53,71	54,71	50,28	58,29
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	14,54	16,28	16,66	16,43	18,17	16,48
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	11,58	11,08	11,41	13,25	14,60	10,49
Ділові послуги	10,85	8,39	8,01	8,60	9,11	8,18
Послуги, пов'язані з подорожами	1,98	2,06	2,08	2,27	2,57	2,14
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	2,59	1,97	2,35	2,28	2,08	1,73
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	1,93	1,96	0,84	0,69	0,92	0,85
Послуги з будівництва	2,01	3,00	3,94	0,95	1,29	0,80
Послуги зі страхування	0,39	0,47	0,54	0,37	0,39	0,48
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	0,85	0,52	0,30	0,27	0,37	0,35
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	0,27	0,16	0,11	0,14	0,16	0,14
Державні та урядові послуги	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05
Імпорт						
Транспортні послуги	21,60	20,88	18,57	22,15	23,22	22,46
Ділові послуги	15,60	13,02	15,27	15,12	21,99	19,58
Послуги, пов'язані з подорожами	10,69	10,82	11,32	14,52	15,70	18,72

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Державні та урядові послуги	18,18	19,13	25,02	19,27	12,50	13,14
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	7,07	5,46	6,07	7,42	7,82	8,06
Послуги в сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги	8,03	9,93	7,89	7,74	7,49	7,65
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	12,56	15,84	10,53	7,75	7,56	7,14
Послуги зі страхування	1,32	1,34	2,23	2,35	1,24	1,27
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	1,67	1,55	1,71	1,31	1,33	1,23
Послуги з будівництва	2,32	0,73	1,15	1,95	0,92	0,56
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	0,16	0,15	0,13	0,38	0,19	0,16
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	0,80	1,15	0,10	0,05	0,04	0,04

Наведені дані свідчать про те, що в товарній структурі зовнішньої торгівлі товарами в експорті переважають продукти рослинного походження, недорогоцінні метали та вироби з них, мінеральні продукти, жири та олії тваринного або рослинного походження та машини, обладнання, механізми, електротехнічне обладнання. В імпорті переважають машини, обладнання, механізми, електротехнічне обладнання, мінеральні продукти, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, а також засоби наземного транспорту, літальні апарати та плавучі засоби. Це свідчить, на жаль, про те, що Україна є країною-експортером сільськогосподарської продукції та інших продуктів, що є сировиною. Виключенням є тільки продукція машинобудування. Імпортує Україна в основному готову продукцію. Зовнішньоторговельне сальдо (ЗТС) з торгівлі товарами протягом усього періоду, що розглядається, за винятком 2015 р., є негативним, та за 2014–2019 рр. склало 10218539,4 тис. дол. США.

У структурі експорту послуг переважають транспортні послуги, послуги в сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги та послуги з переробки матеріальних ресурсів. Імпортуються зазвичай транспортні послуги, ділові, державні й урядові послуги та послуги, пов'язані з подорожами. ЗТС з торгівлі послугами є позитивним і має позитивну динаміку – спостерігається зростання ЗТС на 3538983,1 тис. дол. США.

Таким чином, українським учасникам ЗЕД необхідно приділяти увагу виробництву готової продукції, що надасть змогу досягнути в перспективі позитивного ЗТС за товарами. Крім того, торгівля послугами є перспективним напрямом і, за умови її активного розвитку, допоможе Україні залишити «клуб сировинних придатків світу».

Проаналізуємо *географічну структуру* зовнішньої торгівлі країни. Оцінка географії експорту та імпорту країни в ретроспективі дає можливість визначити перспективні, але не освоєні ринки, а також обґрунтує посилення (або послаблення) інтенсивності торгівлі з тим чи іншим регіоном або країною.

У табл. 3 показано географічну структуру ЗЕД України за регіонами світу. Обсяг експорту та імпорту в абсолютному виразі (млн дол. США) наводиться з урахуванням нерозподілених обсягів товарів, дані щодо країн СНД та інших країн світу наведені без даних за 2019 р., оскільки, починаючи з цього року, дані граfi не заповнюються.

Таблиця 3

**Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами України
за регіонами світу**

Роки	Усього, млн дол. США	% до загального обсягу							
		Країни СНД	Інші країни світу	Єв- ропа	Країни ЄС (28)	Азія	Афри- ка	Аме- рика	Авст- ралія і Океа- нія
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Експорт									
2014	53901,7	27,61	72,39	31,77	31,54	28,48	9,46	2,55	0,04
2015	38127,1	20,47	79,53	34,75	34,14	32,47	9,98	2,06	0,04
2016	36361,7	16,59	83,41	37,92	37,12	32,44	10,63	2,02	0,05
2017	43264,7	15,99	84,01	41,38	40,53	29,97	9,36	2,79	0,17
2018	47335,0	14,84	85,16	43,53	42,58	29,06	8,72	3,42	0,10

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2019	50054,6	0,00	0,00	53,42	41,46	33,26	9,93	2,93	0,12
Зміни за 2014–2019 рр.	-3847,1	-12,77	12,77	21,66	9,91	4,78	0,47	0,39	0,07
Імпорт									
2014	54428,7	31,74	68,26	41,12	38,71	19,93	1,25	5,55	0,33
2015	37516,4	27,95	72,05	44,42	40,86	19,29	1,60	6,23	0,45
2016	39249,8	21,82	78,18	47,06	43,67	22,73	1,41	6,61	0,31
2017	49607,2	23,14	76,86	46,21	41,93	21,53	1,45	7,29	0,31
2018	57187,6	23,10	76,90	44,36	40,60	23,81	1,33	7,19	0,12
2019	60800,2	0,00	0,00	62,50	41,14	28,61	1,35	7,23	0,19
Зміни за 2014–2019 рр.	6371,5	-8,6	8,6	21,4	2,4	8,7	0,1	1,7	-0,1

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [9].

Більш детальний аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі України виявив, по-перше, країни, які є найактивнішими імпортерами в Україну своїх товарів, а також країни – найактивніші експортери українських товарів. Основні регіони зовнішньої торгівлі України – це Російська Федерація, Європа, Китай, Туреччина, Єгипет та США. Зазначимо, що Російська Федерація лідирує за обсягами експорту / імпорту товарів та обсягом експорту послуг України. Географічна структура зовнішньої торгівлі України в 2014–2019 рр. змінюється. Так, експорт товарів України в Росію, Туреччину та Єгипет, які були лідерами за експортом у 2014 р., знизився, поступившись місцем Китаю та Польщі в 2019 році. В імпорті в Україну товарів протягом 2014–2018 рр. лідером була Росія, однак у 2019 р. на перше місце також вийшов Китай; по-друге, той факт, що географічна структура експорту / імпорту послуг відрізняється від експорту / імпорту товарів. Так, спрямованість зовнішньої торгівлі товарами переважно на РФ, Туреччину, Єгипет, Китай та країни Східної Європи змінюється в процесі торгівлі послугами. Основними країнами, до яких Україна експортує послуги, є РФ, США та країни Західної

Європи. Така ж ситуація складається й з імпортом послуг в Україну. Причому найбільшими імпортерами послуг є Сполучене Королівство, яке майже не бере участі в експорті/імпорті товарів, США та РФ.

Аналіз географічної структури дає можливість зробити висновок про необхідність нарощування експорту послуг та спрямованості зовнішньої торгівлі товарами на перспективні регіони Європи. Так, доцільним є експорт товарів до країн Південної Європи, з якими Україна активно веде зовнішню торгівлю, а саме до Іспанії та Італії. За даним напрямом можна також реалізувати продукцію сільського господарства та машинобудування, тобто товарів, виробництво яких в Україні майже налагоджено. Також слід зазначити, що політична ситуація, що виникла в результаті військового конфлікту з Росією, й надалі буде сприяти зменшенню обсягів зовнішньої торгівлі з даною країною, що також є сигналом для зміни географічної структури зовнішньоторговельних операцій України.

Зазначимо, що Україна прагне наполегливо розвиватися та досягати більш значущої ефективності у веденні зовнішньоторговельних операцій. Однак послуги, як і товари, що зазначалося в нашій попередній публікації [10], повинні мати інноваційну спрямованість та високу технологічність. Саме такі умови забезпечать країні високі рейтингові місця та світову конкурентоспроможність.

Таким чином, формування інформаційної бази дає можливість визначити перспективні напрями діяльності та сприятливі регіони ведення зовнішньої торгівлі.

Другим етапом оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій є визначення системи показників оцінки. Пропонується розглядати оцінку за допомогою прямих та непрямих показників, враховуючи рівень ведення зовнішньоторговельних операцій (мікро- та макрорівень); причому оцінки мають бути кількісними.

На макрорівні необхідно використовувати: коефіцієнти експортної та імпоротної участі (відношення обсягу експорту або імпорту до ВВП); зовнішньоторговельний оборот (сума обсягів експорту та імпорту); зовнішньоторговельне сальдо (різниця між обсягом експорту та імпорту); темпи зростання експорту та імпорту (відношення обсягу експорту/імпорту звітного періоду до обсягу експорту/імпорту базового періоду * 100%); експортна, імпортна та зовнішньоторговельна квоти (відношення експорту, імпорту або їхньої суми до ВВП * 100%).

На мікрорівні оцінка ефективності ЗЕД за допомогою прямих показників передбачає розрахунок: валового прибутку за зовнішньоекономічними опе-

раціями (ЗЕО) (дохід від реалізації продукції за ЗЕО (товарів, робіт, послуг) – собівартість продукції за ЗЕО; чистого прибутку за ЗЕО (валовий прибуток за ЗЕО + доходи за операційною та фінансовою діяльністю, пов'язаних із ЗЕО – витрати за операційною та фінансовою діяльністю, пов'язаних із ЗЕО – сплачені податки та збори за ЗЕО), причому показники валового та чистого прибутку можуть враховувати також і результати діяльності суб'єкта ЗЕД на внутрішньому ринку, але це не доцільно; рентабельності ЗЕД (відношення прибутку за ЗЕО до витрат за ЗЕО); рентабельності експорту / імпорту (відношення прибутку за експортною / імпоротною операцією до витрат за експортною / імпоротною операцією; ефективності інвестицій за експортом (відношення ціни експорту до ціни на внутрішньому ринку, значення повинно бути > 1); ефективності інвестицій за імпортом (відношення ціни внутрішнього ринку до ціни імпорту, значення повинно бути > 1).

Окремо до прямих показників слід віднести розрахунок різних індексів, які також належать до кількісних методів. На наш погляд, для оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій як на макро-, так і на мікрорівні доцільно розраховувати такі індекси:

1) індекси умов торгівлі:

– індекс експортних цін ($I_{\text{ец}} = \sum_{i=1}^n x_i p_i$);

– індекс імпортних цін ($I_{\text{іц}} = \sum_{i=1}^n y_j p_j$),

де x_i , y_j – частка кожного i -го або j -го товару в загальній вартості експорту/імпорту в базовому періоді;

p_i , p_j – відношення поточної експортної/імпортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році;

– індекс умов торгівлі ($I_{\text{ут}} = \frac{I_{\text{ец}}}{I_{\text{іц}}}$);

– індекс географічної концентрації експорту/імпорту

$$(S_i = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i^k}{x^k}\right)^2}),$$

де x_i^k – обсяг експорту / імпорту k -го товару кожної i -ї країни (підприємства);

x^k – світовий (ринковий – для підприємств) експорт / імпорт товару k ;

n – кількість країн (підприємств) – експортерів/імпортерів;

– індекс диверсифікації експорту ($S_j = \frac{\sum_{i=1}^n |h_{ij} - h_i|}{2}$),

де h_{ij} – частка i -го товару в загальному обсязі експорту j -ї країни (підприємства);

h_i – частка i -го товару у світовому (ринковому – для підприємства) експорті;

$$- \text{індекс концентрації експорту } (H_j = \frac{\left(\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{x_i}{x}\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{239}}\right)}{1} - \sqrt{\frac{1}{239}}),$$

де i – індекс товару від 1 до 239 (за класифікацією ООН);

x_i – вартість експорту i -х товарів j -ю країною (підприємством);

x – загальна вартість експорту j -ї країни (підприємства) ($x = \sum_{i=1}^{239} x_i$).

Оцінка ефективності зовнішньоторговельних операцій за непрямими показниками проводиться за допомогою показників якісної оцінки. В роботі [10] зазначається, що до непрямих показників, за допомогою яких можна оцінити непрямий вплив на можливість та ефективність здійснення зовнішньоторговельної операції, слід віднести: індекс якості життя (Quality of life index), індекс купівельної спроможності (Purchasing Power Index), індекс вартості життя (Cost of Living Index) та співвідношення ціни й доходу (Property Price to Income Ratio). Ці показники представлені Numbeo (глобальною базою даних про рівень споживчих цін, рівень злочинності, якість медичної допомоги та ін.) [11]. Авжеж, перелік розрахованих показників, які надаються цією базою, не обмежується даними чотирма показниками, але, на наш погляд, для оцінки ефективності та, головне, можливості здійснення ЗЕД необхідно брати до уваги саме їх. Причому зазначимо, що ці дані можуть бути використані на етапі оцінки ефективності ЗЕД за допомогою непрямих показників, а можуть бути включені до аналітичних таблиць, які складаються на першому етапі оцінки та створюють інформаційну базу.

Наведемо ранги країн, з якими найбільш активно здійснює зовнішньоекономічну діяльність Україна, а також розглянемо ранги країн, які є перспективними для нашої країни (табл. 4, дані за 2020 р.) [11].

Таблиця 4

Ранги країн світу за непрямими показниками

Rank 2020	Country	Quality of Life Index	Purchasing Power Index	Cost of Living Index	Property Price to Income Ratio
1	2	3	4	5	6
1	Denmark	192,67	100,88	83	7,45
2	Switzerland	192,01	119,53	122,4	8,68
5	Netherlands	183,67	90,73	73,75	7,51
6	Austria	182,5	82,38	70,38	10,88
9	Germany	179,78	102,36	65,26	9,38

Закінчення табл. 4

1	2	3	4	5	6
14	United States	172,11	109,52	71,05	3,52
15	Spain	169,82	72,03	53,77	9,37
20	United Kingdom	162,71	91,73	67,28	10,09
24	United Arab Emirates	156,67	91,58	61,98	5,29
26	France	153,95	80,36	74,14	13,04
36	Poland	141,83	59,61	40,04	11,38
37	Italy	140,76	65,59	67,26	9,71
39	Belarus	134,83	37	34,7	14,65
40	Greece	133,07	43,68	55,67	10,6
41	Romania	132,44	48,86	35,31	11,33
43	Bulgaria	129,8	49,37	36,7	8,52
44	Hungary	128,16	47,55	40,85	14,77
45	Turkey	127,1	40,85	34,69	7,81
53	Georgia	115,95	24,88	28,48	14,21
58	India	108,63	54,3	24,58	11,38
65	Ukraine	104,77	31,8	33,18	12,23
66	China	102,81	60,88	40,04	29,06
67	Russia	102,31	38,94	39,21	10,77
71	Kazakhstan	88,31	38,36	30,64	10,86
72	Vietnam	87,48	28,14	38,34	21,36
73	Egypt	86,54	22,41	29,54	13,01

На нашу думку, саме ці фактори визначатимуть можливості розвитку національної економіки та, як наслідок, перспективну структуру зовнішньої торгівлі. Індекс якості життя вимірює досягнення країни в сфері її здатності забезпечити достатніми благами своє населення. Достатня кількість благ дає

можливість забезпечувати сталий розвиток економіки, залучати до економічного життя значну частку населення, зменшити відтік робочої сили та підприємців за кордон та врешті-решт налагодити виробництво конкурентоздатної продукції, в тому числі й наукоємної та високотехнологічної. Забезпечення високого рівня індексу якості життя характеризує, як правило, вже розвинені країни. Країни, що розвиваються, повинні забезпечувати позитивну динаміку даного індексу, що спочатку призведе до формування ефективної структури національної економіки, а потім – сформує ефективну структуру зовнішньої торгівлі, яка забезпечить приплив до країни валютної виручки. Індекс купівельної спроможності визначає, серед іншого, можливість населення придбати та використовувати інноваційні технології. Висока купівельна спроможність надає можливість вітчизняним виробникам виходити на зовнішні ринки, насичуючи спочатку внутрішній. Індекс вартості життя, безумовно, необхідно досліджувати в процесі виходу підприємства на зовнішній ринок. Динаміка цього індексу свідчить про рівень задоволення потреб окремих категорій населення та можливість залучити до споживання або інші категорії, або виявити наступний рівень потреб у категорії населення, яка розглядалася на початку. До цієї ж категорії оцінки можна залучити й показник співвідношення ціни й доходу. Він також непрямо свідчить про можливість виходу на ринок тієї чи іншої країни, а також вказує на можливість реалізації товару або послуги [10].

Після підготовки інформаційної бази та оцінки ефективності ЗЕД за прямими та непрямими показниками *третім етапом* аналізу стає оцінка доцільності та перспектив діяльності суб'єкта ЗЕД, що можливо для будь-якого рівня функціонування економіки.

На *четвертому етапі* визначаються реальні конкуренти. На макrorівні встановлюються конкуренти за товарною структурою експорту/імпорту, а для підприємств – учасників ЗЕД – за спрямованістю діяльності конкурентів та їхнім масштабом. Також на даному етапі доцільним є аналіз перспектив освоєння суміжного виробництва та вихід на нові ринки збуту, на яких конкуренти або не присутні взагалі, або їхня концентрація не є значною.

П'ятим етапом є порівняння отриманих показників з конкурентами (на мікрорівні) або іншими країнами (на макrorівні), на основі чого можливі декілька варіантів подальшого розвитку:

1. Виявлено випередження конкурентів – суб'єкт ЗЕД повинен сконцентруватися на розробленні й використанні стратегії подальшого розвитку та впровадження інноваційних технологій для зміцнення своїх позицій.

2. Виявлено розвиток нижчий за конкурентів – у даному випадку пропонується виконання таких завдань:

- комплексна оцінка потенціалу суб'єкта ЗЕД, яка допоможе виявити резерви;
- визначення перспективних напрямів розвитку на основі проведеної оцінки з урахуванням виявлених резервів;
- оцінка можливості залучення інновацій;
- оцінка можливості застосування інвестицій;
- розроблення стратегії диверсифікації або зростання.

За умовами виконання попередніх етапів, суб'єкт ЗЕД може розраховувати на вихід на новий рівень здійснення ЗЕД, тобто на *шостий етап*.

Представимо даний алгоритм у вигляді схеми (рисунок).

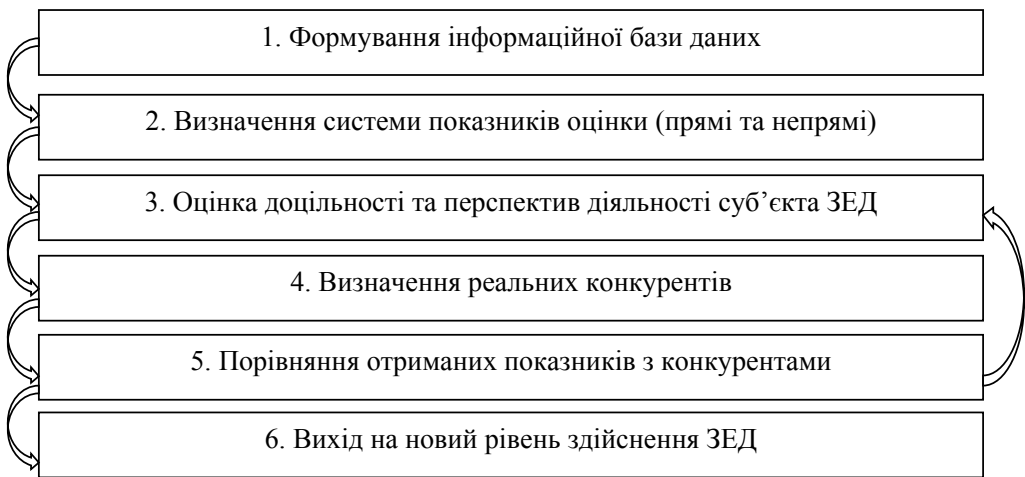


Рисунок. Алгоритм здійснення оцінки ефективності ЗЕД

Висновки. Дослідження існуючих методів оцінки ефективності ЗЕД дало змогу виявити односторонність методик, які застосовуються у практиці зовнішньоторговельних операцій. Крім того, підприємства часто не оцінюють ефективність ЗЕД країни, звертаючи увагу тільки на власну ефективність. Тому в статті був запропонований алгоритм оцінки, який можна застосовувати на будь-якому рівні (мікро-, макро- та мегарівні). Формування інформаційної бази є обов'язковим елементом оцінки, оскільки саме дані щодо товарної та географічної структури експорту / імпорту надають повну картину перспектив, тобто оцінка ефективності зовнішньоторговельних операцій тільки за показниками прибутку, рентабельності та вартісного обсягу не є доцільною та заважає суб'єкту ЗЕД формувати ефективні стратегії подальшого розвитку зовнішньої торгівлі. Крім прямих показників ефективності діяльності на зовнішньому ринку, доцільно застосовувати непрямі показники, які формують

загальну картину можливості споживачів у тому чи іншому регіону збільшувати або зменшувати обсяг споживання продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Власова Т. В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 3 (165). С. 131–136.
2. Хоменко Т. Ю., Круш П. В. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf (дата звернення 15.05.2020).
3. Федоронько Н. І. Аналіз ефективності експортних та імпорتنних операцій. *Світове господарство та міжнародні економічні відносини*. 2016. Вип. 10. С. 120–123.
4. Черчик Л. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2015. № 2. С. 21–26.
5. Lalanne Á., Sánchez G. Evaluación del impacto de acuerdos comerciales. Metodologías, experiencias internacionales y aplicaciones para el caso uruguayo. URL: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45070/1/S1901153_es.pdf (дата звернення: 16.05.2020).
6. Melnyk T. The export potential of Ukraine: the methodology of assessment and analysis. *International Economic Policy*. 2008. Iss. 1-2. P. 201–227. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/itrep_2008_1-2_11 (дата звернення: 16.05.2020).
7. Vitlinskyi V., Makhanets L. Modeling situations in foreign economic activity. *Annals of Economics and Public Administration*. 2018. Vol. 18. Iss. 1 (27). P. 149–155. URL: https://www.researchgate.net/publication/334947595_Modeling_situations_in_foreign_economic_activity (дата звернення: 17.05.2020).
8. Kudryashova I., Dolbnya E., Zakharova N., Loginova A. Methodological Aspects of Assessment of Foreign Economic Activity in Coal Mining Regions. URL: https://www.e3s-conferences.org/articles/e3sconf/pdf/2020/34/e3sconf_iims2020_04032.pdf (дата звернення: 18.05.2020).
9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.05.2020).
10. Базецька Г. І. Оцінка ефективності зовнішньої торгівлі. *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Інституційні перетворення та регулювання соціально-економічних процесів в умовах міжнародної інтеграції»*. Одеса: ОФФСЕТiК, 2020. С. 10–16.
11. Quality of Life Index by Country 2020. URL: https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp (дата звернення: 16.05.2020).

REFERENCES

1. Vlasova, T. V. (2015). Metody doslidzhennia ta vyznachennia ekonomichnoi efektyvnosti zovnishnoekonomichnoi diialnosti subiektiv hospodariuvannia [Methods of

- research and determination of economic efficiency of foreign economic activity of economic entities]. *Aktualni problemy ekonomiky – Current economic problems*, 3 (165), 131–136 [in Ukrainian].
2. Khomenko, T. Yu., & Krush, P. V. (2017). *Metodychni pidkhody do otsinky efektyvnosti upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu [Methodical approaches to assessing the effectiveness of foreign economic activity management]*. Retrieved from https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf [in Ukrainian].
 3. Fedoronko, N. I. (2016). Analiz efektyvnosti eksportnykh ta importnykh operatsii [Analysis of the efficiency of export and import operations]. *Svitove hospodarstvo ta mizhnarodni ekonomichni vidnosyny – World economy and international economic relations*, 10, 120–123 [in Ukrainian].
 4. Cherchik, L. (2015). Osnovni problemy zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv Ukrainy [The main problems of foreign economic activity of Ukrainian enterprises]. *Ekonomichniy chasopys Skhidnoievropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky – Economic Journal of the East European National University named after Lesia Ukrainka*, 2, 21–26 [in Ukrainian].
 5. Lalanne, Á., & Sánchez, G. (2019). *Evaluation of the impact of trade agreements. International methodologies, experiences and applications for the Uruguayan case*. Retrieved from https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45070/1/S1901153_es.pdf [in Spanish].
 6. Melnyk, T. (2008). The export potential of Ukraine: the methodology of assessment and analysis. *International Economic Policy*, 1-2, 201–227. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/itrep_2008_1-2_11
 7. Vitlinskyi, V., & Makhanets, L. (2018). Modeling situations in foreign economic activity. *Annals of Economics and Public Administration*, 18, 1 (27), 149–155. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/334947595_Modeling_situations_in_foreign_economic_activity
 8. Kudryashova, I., Dolbnya, E., Zakharova, N., & Loginova, A. (2020). *Methodological Aspects of Assessment of Foreign Economic Activity in Coal Mining Regions*. Retrieved from https://www.e3s-conferences.org/articles/e3sconf/pdf/2020/34/e3sconf_iims2020_04032.pdf
 9. State Statistics Service of Ukraine. (n.d.). Retrieved May 15, 2020, from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
 10. Bazetska, H. I. (2020). Evaluation of the efficiency of foreign trade. In *Institutional transformations and regulation of social and economic processes in the context of the international integration: International Scientific and Practical Conference*. Odessa: OFFSETiK [in Ukrainian].
 11. *Quality of Life Index by Country 2020*. (n.d.). Retrieved May 16, 2020, from https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp

Стаття надійшла до редакції 26.05.2020 р.

Стаття пройшла рецензування 20.06.2020 р.

Стаття рекомендована до опублікування 30.06.2020 р.

А. И. БАЗЕЦКАЯ

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова, Украина, г. Харьков

**ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ**

В статье освещаются проблемы проведения оценки эффективности внешнеэкономических операций. Доказана необходимость создания специальной информационной базы для анализа эффективности именно операций во внешней торговле. Предложен подход к оценке с помощью не только прямых (количественных) показателей, но и косвенных (качественных), учет которых позволит сформировать эффективную стратегию развития внешней торговли как для государства, так и для предприятий – субъектов ВЭД. Обоснован алгоритм оценки эффективности внешнеэкономических операций и внешнеэкономической деятельности на разных уровнях функционирования экономики.

Ключевые слова: эффективность, оценка, внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономическая операция, внешняя торговля, экспорт, импорт.

H. I. BAZETSKA

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine, Kharkiv

**PROBLEMS OF ESTIMATING THE EFFICIENCY
OF FOREIGN ECONOMIC OPERATIONS**

Problem setting. Existing methods for assessing the effectiveness of foreign economic operations make it possible to conduct research at any one level: either micro or macro level. At the same time, it is necessary for all participants in foreign economic activity to have a complete picture of the implementation of foreign trade. Under the influence of many external factors, the main of which are political and natural-climatic, the structure of foreign trade is changing not only by countries, but also by regions. Consequently, an assessment algorithm is needed that will create a complete picture of foreign economic relations for subjects of all levels engaged in foreign trade.

Recent research and publication analysis. A large number of specialists are engaged in research and proposal of methods for assessing the effectiveness of foreign economic activity. Basically, it is proposed to evaluate the effectiveness of foreign trade using such groups of indicators as absolute and relative indicators, indicators of structure and efficiency in a certain period or in retrospect [1–4]. There are also methods in which it is proposed to use a model of preliminary, operational and subsequent assessment, as a result

of which the specialization of foreign trade participants is determined, but the prospects for their development are not considered [5]. Sometimes the method of assessing the export potential [6] is used, as well as the method of assessing the relationship between foreign trade and government policy in this area [8]. The methodology considered in the work [8] which suggests using six methodological approaches to assessing foreign economic activity is of interest.

Paper objective. The purpose of the article is to develop an algorithm for assessing the effectiveness of foreign economic operations to overcome problems with the definition of assessment criteria and obtain the opportunity to apply its results in the process of forming foreign policy at all levels of the economy.

Paper main body. The paper proposes an algorithm for assessing the effectiveness of foreign economic operations which makes provisions for the following tasks:

1. Formation of the information base of the assessment. At this stage, the process of forming a certain database is necessary for a subject of foreign economic activity of any level. In this paper, to determine further prospects for the development of foreign trade, it is proposed to consider the commodity pattern and geographical structure of exports and imports. Analytical tables can be compiled both for the country (as it is done in the work), and separately for the enterprise-subject of foreign trade. Determination of the most promising commodity items and partner countries makes it possible to determine effective directions of the development.

2. Determination of the system of evaluation indicators. It is noted in the work that at the moment the most often used are direct indicators of efficiency assessment. For the state, these are the coefficients of export and import participation, foreign trade balance (surplus) and turnover, growth rates of exports and imports, as well as export, import and foreign trade quotas. For an enterprise, such indicators are gross and net profit, profitability of foreign economic activity, export and import, efficiency of export and import investments. A separate group of indicators are indices (indices of terms of trade, geographic concentration, diversification and concentration of exports). However, the author proposes an analysis and subsequent accounting of indirect indicators. Such indicators should be Quality of life index, Purchasing Power Index, Cost of Living Index, Property Price to Income Ratio, which are represented by the global Numbeo base. These indicators will help to understand the possibility and feasibility of entering new sales markets and assess the prospects of markets in which the subject of foreign economic activity is already operating.

3. Evaluation of the feasibility and prospects of the subject of foreign trade based on the data obtained at the first two stages.

4. Identification of real competitors. It makes sense for the state as a participant in foreign trade to analyze competitors by a similar commodity structure, and for enterprises – by the direction of activity of competitors and their scale. Such an assessment will make it possible to determine the possibility of producing related goods and entering untapped sales markets.

5. Comparison of the results obtained at stages 1 - 3 with the data of competitors. In this case, it is necessary to identify the level of the development of subjects in comparison with competitors. If the identified level is higher than that of a competitor, it is recommended to use a further development strategy. Otherwise, it is necessary to conduct a comprehensive assessment of one's own potential, determine promising areas of the development based on the newly obtained results, assess the possibilities of using innovations and attracting investments, and develop a diversification or growth strategy.

6. Determine the directions of activity that can bring the subject of foreign trade to a new level of implementation of foreign economic activity.

Conclusions. The conducted studies of existing methods for assessing the effectiveness of foreign economic operations made it possible to build an algorithm for such an assessment which provides for the formation of an information base for assessment, the use of direct (quantitative) and indirect (qualitative) assessment methods, as well as to determine promising strategies for the further development of a foreign trade entity.

Short Abstract for an article

Abstract. The article highlights the problems of assessing the effectiveness of foreign economic operations. It is noted that it is necessary to create a certain information base, which will be the basis for a comprehensive assessment of the effectiveness of foreign trade. An assessment approach is proposed using not only direct (quantitative) indicators, but also indirect (qualitative) indicators, the consideration of which will allow to form an effective strategy for the development of foreign trade both for the state and for enterprises-subjects of foreign economic activity. An algorithm is proposed for assessing the effectiveness of foreign economic operations and, in general, foreign economic activity at various levels of functioning of the economy.

Key words: efficiency, assessment, foreign economic activity, foreign economic operation, foreign trade, export, import.

Article details:

Received: 26 May 2020

Revised: 20 June 2020

Accepted: 30 June 2020

Рекомендоване цитування: Базецька Г. І. Проблеми оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій. *Економічна теорія та право*. 2020. № 3 (42). С. 28–48. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-28.

Suggested Citation: Bazetska, H. I. (2020). Problemy otsinky efektyvnosti zovnish-noekonomichnykh operatsii [Problems of estimating the efficiency of foreign economic operations]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (42), 28–48. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-28.