

С.Л. Соркин

**Эффективность
внешнеэкономической
деятельности:**

**понятие,
измерение и оценка**

Монография

Гродно, 2011 г.

УДК 339.9(035.3)
ББК 65.5
С65

Рекомендовано Советом факультета экономики и управления
ГрГУ им. Я. Купалы.

Рецензенты:

Нехорошева Л.Н., доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой экономики промышленных предприятий БГЭУ;

Ли Чон Ку, кандидат экономических наук, доцент,
декан факультета экономики и управления ГрГУ им. Я. Купалы;

Лобач А.И., кандидат экономических наук, ст. менеджер
проектов Фонда «Эффективное управление» (г. Киев, Украина).

Соркин, С.Л.

С65 Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие,
измерение и оценка : моногр. / С.Л. Соркин. – Гродно : ГрГУ, 2011. –
130 с.

ISBN 978-985-515-451-9

Исследованы теоретико-методологические и практические аспекты проблемы эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия. На основе анализа понятийно-категориального аппарата теории эффективности предложены новые подходы к определению понятий «результат» и «эффект», «эффективность» и «экономичность», «критерий» и «показатели». Обосновываются методологические подходы к измерению и оценке эффективности деятельности хозяйствующих субъектов на внешних рынках на основе единого критерия, определяющего сущность эффективности, и системы показателей, рассматриваемой как способ выражения его количественной определенности. В практической части на основе предложенных моделей расчета показателей произведена оценка эффективности предприятий мясо- и молокоперерабатывающих предприятий Гродненского региона. Адресовано преподавателям, аспирантам, магистрантам, студентам, занимающимся исследованиями проблемы повышения экономической эффективности, может быть полезно в практическом менеджменте предприятий.

Табл. 34, библиогр.: 66 назв.

УДК 339.9(035.3)
ББК 65.5

© Соркин С.Л., 2011
© Учреждение образования
«Гродненский государственный университет
имени Янки Купалы», 2011

ISBN 978-985-515-451-9

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях демонополизации внешнеэкономической деятельности предприятие становится основным звеном внешнеэкономического комплекса страны. На нем осуществляется производство продукции, оказание услуг, выполнение работ, происходит непосредственная связь работников со средствами производства, находят прямое проявление стимулы и ответственность за эффективное использование ресурсов. Эффективность функционирования национальной экономики определяется эффективностью деятельности образующих ее предприятий. К сожалению, в постсоветский период мониторинг и анализ результативности их производственно-хозяйственной деятельности, в том числе и на внешних рынках, проводятся слабо, и, как следствие, они интегрируются в мирохозяйственный процесс без тщательной оценки экономических выгод от участия в международном экономическом сотрудничестве. Нередко рост объемов внешнеторгового оборота не сопровождается соответствующим ростом его эффективности. Для Республики Беларусь, где его годовой объем в докризисный период на треть превышал размер валового внутреннего продукта, а экспорт составлял более 50 процентов, задача повышения эффективности внешнеэкономической сферы является сверхактуальной. Решение ее невозможно без разработок новых теоретических положений, методологических подходов, инструментария оценки, методического обеспечения анализа эффективности. Экономическая наука, практика хозяйствования выдвинули ряд новых, ранее не возникавших проблем и задач, еще более обострили проблемы известные, но до конца не разрешенные, к числу которых относятся вопросы оценки результатов эффективности деятельности предприятия. Что касается ее внешнеэкономического направления, то здесь исследование методологических подходов к измерению и оценке эффективности находится на начальном этапе. В условиях действия государственной монополии на экспортно-импортные операции и валютной монополии предприятие не являлось их субъектом, оставаясь лишь техническим исполнителем, что естественно, не вызывало острой необходимости исследования проблем эффективного развития такого направления деятельности. В этой связи необходимость разработки общих теоретико-методологиче-

ских аспектов и методов оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия не вызывает сомнений.

Основная проблема состоит в отсутствии количественной сопоставимости показателей эффективности отдельных видов внешнеэкономической деятельности (внешняя торговля, инвестиционное сотрудничество, производственная кооперация, валютные, финансовые, кредитные операции), каждый из которых имеет различные по конкретике цели. Более того, отличается характерными особенностями внешняя торговля товарами, услугами, информацией, продуктом интеллектуальной деятельности. Разных методических подходов требует оценка эффективности экспортных, импортных, бартерных, толлинговых и иного рода сделок.

Научные основы данного исследования формировались путем изучения, критического анализа, переосмысления теоретико-методологических подходов и практических разработок известных ученых-экономистов советского периода: Л.И. Абалкина, В.И. Выборнова, М.С. Кунявского, В.С. Маврищева, А.И. Ноткина, Б.П. Плышевского, Т.С. Хачатурова [1, 10, 20, 36, 58, 65, 66 и др.]. Ведущие белорусские ученые-экономисты этого периода – профессор В.С. Маврищев, возглавлявший долгие годы кафедру экономики промышленности Института народного хозяйства им. В.В. Куйбышева (ныне БГЭУ) и профессор В.И. Выборнов – основоположники белорусской научно-педагогической школы по проблемам методологии и методики оценки и повышения эффективности социально-экономических систем в своих фундаментальных исследованиях [10, 65] сформулировали понятие сущности и критерия экономической эффективности, дали классификацию экономического эффекта, затрат и ресурсов, обосновали методику измерения и систему показателей общей (абсолютной) и сравнительной эффективности и направления повышения эффективности промышленного производства. Основные положения этого исследования (с учетом изменений в системе экономических отношений) остаются актуальными и в настоящее время. Продолжая исследования данной проблемы, профессор В.И. Выборнов в научно-методическом докладе «Методы определения и обоснования экономической эффективности производства в условиях рыночной экономики» (из неопубликованных рукописей), представленном кафедре экономики промышленности БГЭУ, внес ряд корректив в теорию и прак-

тику оценки эффективности. Это касается изменения трактовки и иерархии критериев эффективности как ее сущностной характеристики, классификации форм выражения экономического эффекта, необходимости введения в практику оценки эффективности производства в общенациональном масштабе системы социально-экономических барометров (индикаторов) эффективности, которые включают в себя: сбалансированность спроса и предложения, бюджета, внешней торговли; надежность и конвертируемость валюты; конкурентоспособность на мировом рынке производимой продукции; уровень жизни (номинальная и реальная заработная плата); прогрессивность структурных изменений.

В связи с ускоренным развитием высокотехнологичных (наукоемких) отраслей В.И. Выборнов предложил наряду с традиционными показателями эффективности ввести новые: период смены ассортимента продукции и технологии производства, снижение себестоимости полезного эффекта по мере появления новых образцов, удельный вес расходов на НИОКР в общих затратах на производство. Многие из этих предложений вошли в практику производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Большое внимание В.И. Выборнов уделял учету фактора времени в оценке эффективности производства. Время, по выражению ученого, представляет собой универсальный и невозпроизводимый ресурс. «Время – деньги» – не популярный тезис, а отражение реального экономического процесса. Ввиду непрерывного использования денег, капитала, ресурсов стоимость денег (капитала) изменяется во времени. В.И. Выборнов подчеркивал, что учет и экономическая оценка фактора времени являются составной частью методики планирования, обоснования и анализа экономической эффективности производства. Учет фактора времени сохранил актуальность в условиях формирования рыночной экономики, лежит в основе дисконтирования будущих доходов и расходов, широко применяется в настоящее время для оценки инновационных и инвестиционных проектов, стоимости бизнеса, акций и другого капитала.

Принципиальные вопросы содержания категории эффективности, измерения, оценки и построения системы показателей рассматривались в современных работах (учебники, монографии, научные статьи) белорусских авторов Л.Н. Нехорошевой, Г.К. Оноприенко, М.В. Петровича, Г.А. Примаченок [38, 40, 43, 63 и др.].

Теоретические аспекты эффективности внешнеэкономических связей страны, региона излагались в работах Т.С. Вертинской, Г.М. Лыча [8, 23]. К настоящему времени имеется значительный объем научных литературных источников по существу проблемы общей теории эффективности. На протяжении ряда лет данная проблема являлась предметом научных интересов автора [51, 52, 54].

Радикальные изменения в управлении экономическими процессами, вызванные развитием рыночных отношений, формирование «новой экономики» привели к эволюции концепции экономической эффективности. Научный анализ сущности этих изменений, их содержание и этапы исследованы профессором Л.Н. Нехорошевой [63]. По ее мнению, «современные подходы к оценке эффективности требуют определения не только уровня эффективности используемых ресурсов, но и показателей характеризующих текущие денежные потоки (финансовые показатели), а также способность привлечь денежные потоки в будущем. На практике происходит переход от оценки эффективности ресурсов к управлению стоимостью компании, а фундаментальным условием повышения эффективности становится способность увеличить стоимость бизнеса по средствам увеличения его капитализации» [63, с. 26].

Другим направлением эволюции концепции эффективности в условиях перехода к экономике устойчивого развития Л.Н. Нехорошева называет смену объекта экономической теории и практики, состоящую в «переходе от экономической системы к эколого-экономической системе» [63, с. 34]. В качестве главных целей развития Л.Н. Нехорошева называет «сопряженность, соразмерность, сбалансированность природных и производственных территорий, сохранение качественной среды обитания и только на следующей стадии оптимизация системы – доход, прибыль, темпы роста» [там же].

Новые концептуальные подходы к эффективности, рассматриваемые с точки зрения эффективности управления стоимостью компании, переход от понятия «эффективность производства» к «эффективности бизнеса», смена объекта экономической теории и практики (от экономической системы к эколого-экономической) формируют фундаментальную научную базу исследования эффективности «новой экономики».

Вместе с тем, многие прикладные вопросы эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий в ее

классическом понимании «эффективность ресурсов» еще требуют дальнейшего развития. До сих пор само понятие данного явления, методы его измерения и оценки остаются полем, на котором сталкиваются различные, а порой и диаметрально противоположные точки зрения. Нередко отождествляются, а порой и подменяются взаимосвязанные, но все же различные по своему содержанию такие категории и понятия, как «результат» и «эффект», «результативность», «эффективность» и «экономичность», «критерий» и «показатели». Отсутствие четкости в этих вопросах затрудняет дальнейшее развитие теории и практики экономической эффективности.

Целью настоящего исследования является развитие теоретических положений и методологических подходов к содержанию категории эффективности, ее измерению и оценке, выбору критерия, формированию системы показателей и методики определения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия. Для ее реализации предполагается:

- исследовать понятийно-категориальный аппарат теории эффективности: «ресурсы» и «затраты», «результат» и «эффект», «эффективность» и «экономичность», «критерий» и «показатели»;
- рассмотреть содержание важнейшей составляющей производственно-хозяйственной деятельности предприятия – внешнеэкономической, выделить характерные особенности, определяющие различия в методологических подходах при выборе критерия и определении системы показателей ее эффективности;
- определить критерий эффективности внешнеэкономической деятельности, сформулировать сущность его качественной стороны и предложить «критериальный» показатель, выражающий количественную определенность;
- предложить систему показателей эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия, отражающих ее результаты, эффект и эффективность;
- дать оценку результатов внешнеэкономической деятельности отдельных предприятий по повышению экономической эффективности на основе соответствующих моделей определения эффекта и эффективности.

Хотя различные направления производственно-хозяйственной деятельности предприятия определяют особенности меха-

низмов ее измерения, оценки и анализа, теоретические и методологические аспекты эффективности едины для всех субъектов национальной экономики независимо от направления деятельности и иерархических уровней. Это предопределило содержание первой главы – исследование теоретических основ экономической эффективности деятельности предприятия. В экономической литературе в качестве видовых понятий (уровней) по отношению к родовому понятию «эффективность работы предприятия» называются производственная (производственно-технологическая), экономическая и социальная эффективность. Под первым видом понимается способность предприятия рационально использовать факторные ресурсы в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности. Этот вид эффективности является основой достижения экономической эффективности, под которой следует понимать способность предприятия генерировать прибыль в процессе производства и реализации своей продукции. В данной главе теоретические основы эффективности деятельности предприятия исследуются в видовом понятии «экономическая эффективность».

На основе этой части работы с учетом особенностей внешнеэкономической деятельности предприятия во второй главе рассматриваются проблемы выбора критерия и системы показателей оценки ее эффективности.

В третьей главе, представляющей практическую часть работы, на основе предложенных моделей оценивается эффективность внешнеэкономической деятельности предприятий мясной и молочной отраслей промышленности Гродненского региона. В качестве информационных источников используются данные бухгалтерской, финансовой и управленческой отчетности предприятий.

В работе исследуется экономическая эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, результаты которой реализуются на внешних рынках. Внешнеэкономическое направление – составная часть хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому внешнеторговые операции в данном случае рассматриваются как завершающий этап производственного процесса, а не в контексте купли-продажи товаров.

Вопросы эффективного функционирования хозяйствующих субъектов – одни из актуальнейших, поскольку без достижения высокой эффективности невозможно решение социальных целей – повышения качества жизни.

Глава 1

ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В теории экономической эффективности исходной задачей является исследование основных категорий и понятий, связанных с оценкой экономической эффективности. Содержание экономической деятельности предприятия способны адекватно отразить четыре базовые экономические категории: «ресурсы» и «затраты», «результат» и «эффект». Эффективность является производным видовым понятием, зависящим от названных категорий. Эти понятия представлены в научном и практическом обиходе, человеческой деятельности, в первую очередь, производственной. Исследование сущности их содержания и взаимосвязи в условиях рыночной экономики требует дальнейшей проработки.

1.1. Результат и эффект

В теории экономической эффективности понятия «результат» и «эффект» не имеют единого толкования. Анализ литературных источников позволяет выявить различные позиции, занимаемые исследователями.

В.И. Выборнов и В.С. Маврищев рассматривали понятия «эффект» и «результат» как синонимы, имеющие одинаковое смысловое содержание. Экономическую эффективность они определяли как отношение экономического эффекта (результата) к затратам, ресурсам, обусловившим этот эффект [10, с.14]. Исходя из такой трактовки этих понятий, предложены объемные и качественные показатели, характеризующие экономический эффект. К первым отнесены натуральные и стоимостные показатели объема производства продукции, валовая, товарная, нормативно-чистая продукция, нормативная стоимость обработки. К качественным показателям эффекта они относили национальный доход, а на уровне предприятий – прибыль [там же]. Таким образом, экономический эффект может быть выражен и величиной валовой (товарной), реализованной, чистой продукции и прибылью. Аналогично по этому поводу высказывался российский исследователь К.И. Раицкий,

считающий, что конечные результаты деятельности предприятия представляют собой объем выпуска (реализации) продукции и эффект в виде прибыли [45, с. 136].

Л.Н. Нехорошева, характеризуя экономическую эффективность производственного процесса, как соотношение достигнутых результатов и затрат, определяет ее уровень «путем сопоставления двух величин: экономического эффекта или результата и размера производственных затрат или ресурсов» [63, с. 19]. Аналогичный подход у М.В. Петровича, считающего, что эффект – это результат. Авторы некоторых работ уточняют понятие «эффект» как полезный результат. Г.К. Оноприенко определяет экономический эффект как полезный результат экономической деятельности [38, с. 6]. Большая Советская Энциклопедия [5, с. 618], энциклопедический словарь по экономике В.Г. Золотогорова [62, с. 546] определяют, что понятие «эффект» может обозначать и результат. С другой стороны, Экономическая Энциклопедия определяет экономический эффект как разницу между результатами экономической деятельности и затратами на нее [61, с. 473]. Такая же трактовка содержится в экономико-математическом словаре Л.Н. Лопатникова [22, с. 472]. Различает понятия «результат» и «эффект» А.С. Астахов, по мнению которого под эффектом понимается разница между результатом и затратами [35].

В соответствии с такой классификацией экономического эффекта в экономической литературе предлагается использовать несколько категорий в качестве учета непосредственного результата производственно-хозяйственной деятельности на уровне предприятия. Это товарная (валовая), условно чистая продукция, объем продаж, объем производства в натуральных показателях, прибыль. Т.С. Хачатуров считал, что наиболее удобным для предприятия являются «суррогатные» показатели прибыли [5, с. 87]. По его мнению, любой стоимостной показатель оказывается «суррогатным», поскольку отражает в значительной мере не только рост производства, но и изменение цен, применение более дорогого сырья. При условии, что все стоимостные показатели суррогатные, а одним из лучших оказывается прибыль, то ориентирование на прибыль, как на результат производственно-хозяйственной деятельности, по мнению Т.С. Хачатурова, бесспорно. Продолжая исследования проблемы измерения экономической эффективности на основе обоб-

щения мирового опыта, базирующегося на рыночных отношениях, В.И. Выборнов в качестве новых показателей предложил валовой национальный продукт, стоимость, добавленную обработкой, экономии от снижения себестоимости.

Таким образом, различные точки зрения по поводу содержания понятий «результат» и «эффект» можно свести к двум основным позициям:

- понятия «результат» и «эффект» – синонимы, имеющие одинаковое смысловое значение;

- понятия «результат» и «эффект» – нетождественны.

Заметим, присутствует и мнение, утверждающее, что «эффект – это любой положительный или отрицательный результат, отражающий ту или иную сторону функционирования организаций» [55, с. 6].

Рассмотрим приведенные толкования. Выражения «эффект – любой положительный или отрицательный результат» представляется далеко не бесспорным, результат по С.И. Ожегову – конечный итог, завершающий что-нибудь [37, с. 601]. В этом понимании вариант отрицательного результата вполне возможен, но можно ли назвать отрицательный конечный результат как эффективный. Ведь значения слов «отрицательный» и «эффективный» противоположны друг другу.

Толкование «эффекта» как полезного результата, на наш взгляд, не выражает конкретной определенности. Производимые на часовом заводе часы, продукция предприятий легкой промышленности необходимы для удовлетворения потребностей человека и, естественно, полезны. Однако производство этой продукции при наличии на складах предприятий запасов в объеме половины годового производства не может быть названо полезным. Если предприятие, экспортирующее три четверти своего производства автомобильных комплектующих в Россию, где в кризисный 2009 год выпуск автомобилей сократился в двое, сохраняет и даже увеличивает производство комплектующих, может ли его деятельность оцениваться как полезная? Разумеется, нет. Может ли увеличение реализации продукции считаться полезным, если ее учет ведется по отгрузке, а не по оплате, в результате чего стоимость отгруженной продукции в немалых объемах превращается в дебиторскую задолженность, а нередко в просроченную, безнадежную. Может ли предприятие, фирма, компания в этих условиях быть представ-

лена «... в виде актива, который обладает способностью генерировать денежные потоки как в настоящее время, так и в будущем»? [63, с. 26].

Выражения «экономический эффект (результат)» и «экономический эффект или результат» [10, с. 14; 63, с. 19] представляются вполне обоснованными, если исходить из общепризнанного суждения, что понятие «эффективность» выражает «результативность», из чего очевидно, что эффективность – производное от понятия «эффект», а результативность – от понятия «результат». Это означает, что оба рассматриваемых понятия имеют однородную основу. В чем же тогда видятся противоречия между разными толкованиями и понятиями? На наш взгляд, это объясняется рассмотрением данной проблемы лишь с экономических позиций, а решение следует искать в методологической плоскости. Оба рассматриваемых понятия однородны по своей основе, но в то же время, являются относительно самостоятельными и выражают различное смысловое содержание. Процесс производства с экономической точки зрения представляет собой трансформацию факторов производства в конечную продукцию, на «входе» производства находятся ресурсы, на «выходе» – конкретные виды продукции [63, с. 19]. Итогом этой трансформации является результат, выражающийся в количестве продукции. Но цель предприятия не ограничивается только этим, его главная задача и условия функционирования – максимально высокий, то есть эффективный уровень использования ресурсов, израсходованных на выпуск продукции. Следовательно, результат, рассматриваемый как итог хозяйственной деятельности, вне связи с затратами, на основе которых он достигнут, не может характеризовать успешность ее функционирования. Результат, как итог, выраженный в полученном доходе, и затраты – две противоположности, и при равновесном их состоянии эффект отсутствует, что означает неэффективность хозяйствования, не говоря уже о крене в сторону затрат (отрицательный результат). Эффект имеет место тогда, когда нарушается это равновесное состояние в пользу итогового результата (дохода), превышающего затраты. Эффект, являясь однородным с результатом понятием, выступает как его конкретная форма – конечный результат. Исходя из таких подходов, сделаем следующие выводы:

- результат и эффект однородные, но относительно самостоятельные понятия, выражаемые абсолютными величинами;
- экономический результат – итог развития экономической системы в целом или отдельных ее элементов, вне связи с затратами он не может характеризовать успешность их функционирования;
- экономический эффект – определенная форма результата – конечный результат, отражающий изменение равновесия двух противоположностей (итогов развития в виде дохода и затрат, необходимых для его достижения). Именно это обстоятельство отличает эффект от результата, подчеркивая его способность характеризовать успешность функционирования экономической системы;
- в качестве показателей, характеризующих результат на уровне предприятия, могут быть стоимость и количество произведенной продукции, объем продаж, внешнеторговый оборот, экспорт продукции (при оценке результатов внешнеэкономической деятельности);
- эффект (конечный результат) может измеряться суммой прибыли, добавленной стоимости, экономией ресурсов (издержек) как совокупных, так и отдельных элементов.

1.2. Ресурсы и затраты

Классификация ресурсов и затрат имеет большое теоретическое и практическое значение для выяснения сущности экономической эффективности. Они диалектически взаимосвязаны между собой, имеют много общего и в то же время отличаются друг от друга по экономической природе, характеру формирования и распределения, прямо и непосредственно не сопоставимы. В процессе производства взаимодействуют вещественные, материально-технические, трудовые, информационные, финансовые ресурсы. Роль последних в условиях рыночной экономики значительно возрастает.

Вещественные ресурсы выступают в виде средств труда (основные фонды) и предметов труда (оборотные фонды), трудовые ресурсы – работники предприятия, обладающие физическими и духовными способностями, профессиональными знаниями и навыками. В современной экономической литературе в зависимос-

ти от участия ресурсов в деятельности хозяйствующих субъектов выделяют две их формы: примененные и потребленные. Примененные ресурсы включают авансированный капитал (основные и оборотные фонды) и рабочую силу. Привлеченные ресурсы – часть примененных, использованных в процессе производственной деятельности, представляют собой совокупные затраты и состоят из затрат сырья и материалов, топлива и энергии, заработной платы, амортизации основных фондов, отчислений на научно-исследовательские работы, конструкторские разработки, освоение новой продукции и других расходов, то есть характеризуют себестоимость продукции. Изложенная классификация затрат и ресурсов является общепризнанной. В процессе производства и реализации примененные ресурсы «конвертируются» в потребленные (затраты), в связи с чем возникает необходимость выделения эффективности примененных и потребленных ресурсов. Исходя из этого в научных исследованиях сформировались три подхода к измерению и оценке экономической эффективности: «ресурсный», «затратный», «ресурсо-затратный» (смешанный).

При «ресурсном» подходе сопоставляется определенный эффект, выступающий в виде конечного результата, с примененным капиталом (ресурсами), то есть без учета величины израсходованных ресурсов.

Этот вариант рассматривает эффективность как способность экономической системы использовать имеющийся потенциал для достижения поставленных экономических задач. Данное направление характеризуется определенными особенностями, вызванными необходимостью соизмерения затрат живого и овеществленного труда. Исследуя проблему эффективности общественного производства в советский период, Л. Константинова и З. Соколинский [19] искали связь между производительностью труда и фондовооруженностью и на базе математических соотношений определяли потенциал имеющихся ресурсов. А. Вавилов [7], Д. Трифонов, П. Павлов, Г. Овчинников [57] предлагали исчислять ресурсный показатель эффективности общественного производства как сумму основных производственных фондов, оборотных средств и фонда заработной платы по формуле:

$$L + П\Phi_{осн.},$$

где L – среднесписочная численность промышленно-производственного персонала;

Π – коэффициент заменяемости труда фондами;

$\Phi_{осн}$ – среднегодовая стоимость основных промышленно-производственных фондов.

Приведенный порядок расчета представляет собой значительную условность соизмерения живого и овеществленного труда, к тому же он создает большие практические трудности, связанные с вычислениями по предлагаемой формуле, из-за чего данная концепция не нашла практического применения.

«Затратный» подход предполагает соответствие конечного результата производственным затратам (потребленному капиталу). Учет потребленных затрат труда Б. Добровинский [13], А. Сергеев [52] предлагали определять по себестоимости произведенной продукции, А. Ноткин [36], М. Кунявский [20], П. Капитула [17] – путем сведения всех слагаемых к трудовым меркам. Хотя способы сведения предлагались различные, им присуща определенная условность. И «ресурсный» и «затратный» подходы несут в себе один и тот же недостаток, поскольку производственный процесс оценивается односторонне, в первом подходе – с точки зрения примененных ресурсов, во втором – «привлеченных».

«Ресурсо-затратный» (смешанный) подход предполагает соотношение конечного результата с приведенными затратами, объединяющими объемы примененных ресурсов и текущих затрат, что, на первый взгляд, позволяет комплексно оценить производственный процесс с точки зрения его эффективности. Суть данной концепции заключается в использовании косвенных методов расчета совокупной величины затрат и ресурсов на основе их приведения к одинаковой размерности. По мнению В.И. Выборнова [10, с. 42], наиболее приемлемыми в теоретическом и практическом отношении является предложение Б.П. Плышевского, Т.С. Хачатурова [58, 66] об использовании для определения одинаковой размерности примененных и привлеченных ресурсов нормативного коэффициента эффективности производственных фондов по формуле приведенных затрат:

$$(C + E_n \Phi),$$

где C – себестоимость выпуска продукции;

E_n – нормативный коэффициент эффективности;

Φ – среднегодовая величина производственных фондов и фондов обращения.

Однако разными исследователями предлагалось значение коэффициента эффективности капвложений (E_n) величиной от 0,12 до 0,15 [24, 29, 47, 58].

Таким образом, проблема определения совокупной величины затрат и ресурсов, различных по экономическому содержанию и особенностям участия в производственном процессе, остается дискуссионной. Авторы учебника «Экономика фирмы» из Московского государственного университета считают, что «разрешить проблему соизмерения отдачи разнородных ресурсов науке до сих пор не удалось». Ссылаясь на эту цитату, Л.Н. Нехорошева видит необходимость исследования оценки экономической эффективности за рамками традиционного ресурсного подхода и оценивать такие аспекты, как финансовая, инвестиционная, инновационная деятельность [63, с. 25].

На наш взгляд, при оценке экономической эффективности на уровне хозяйствующего субъекта оправдан «затратный» подход, так как он учитывает потребленные ресурсы, которые непосредственно связаны с получением данного результата. При «ресурсном» подходе оценка результатов менее объективна в связи с использованием в расчетах и той части ресурсов, которая может не иметь никакого отношения к результату, полученному за анализируемый период. В условиях рыночной экономики эффективность одновременных затрат, связанных с инвестированием финансовых ресурсов в основные фонды, определяется на основе оправдавшей себя методики разработки бизнес-плана инвестиционного проекта. Затратный подход предпочтительней при определении эффективности отдельных направлений хозяйственной деятельности предприятия, включая внешнеэкономическую, т.к. выделение доли основного капитала, примененного при выработке продукции для ее реализации на внешних рынках, практически нереально.

Рассмотренные подходы к классификации затрат и ресурсов позволяют сделать следующие выводы:

- *«ресурсный» подход предполагает сопоставление полученного эффекта с примененным капиталом (ресурсами). Такой подход позволяет рассматривать эффективность, как способность экономической системы использовать имеющийся потенциал для достижения поставленных экономических задач.*

- «затратный» подход предполагает соответствие полученного эффекта производственным затратам (потребленному капиталу);
- и «ресурсный» и «затратный» подходы несут в себе один и тот же недостаток, поскольку производственный процесс оценивается односторонне;
- «ресурсо-затратный» (смешанный) подход, предполагающий возможность комплексной оценки эффективности производственного процесса путем объединения объемов примененных ресурсов и текущих затрат при практической реализации остается проблематичным из-за отсутствия обоснованной методики приведения к одинаковой размерности производственных фондов;
- при оценке отдельных направлений хозяйственной деятельности, в том числе и внешнеэкономической, оправдан «затратный» подход, так как он учитывает потребленные ресурсы, непосредственно связанные с получением эффекта.

1.3. Экономическая эффективность

Экономическая эффективность – сложная по содержанию и форме системная категория. Она пронизывает все сферы практической деятельности человека, все стадии общественного производства, является основой оценки принимаемых решений. Такие наиболее существенные характеристики хозяйственной деятельности, как целостность, многомерность, динамичность и взаимосвязанность ее различных сторон, находят отражение через категорию экономической эффективности.

Правильное и единое приемлемое для всех уровней и сфер экономики толкование эффективности производства представляет большой интерес в методологическом и практическом отношениях. В условиях рыночной экономики установление сущности эффективности производства является наиболее актуальным, так как от этого зависит успешный выбор критерия показателей эффективности, а следовательно, и путей ее повышения.

Тем не менее, до настоящего времени в экономической науке еще не сложился единый научно-обоснованный взгляд на сущность экономической эффективности производства, что, в свою очередь, не позволяет найти единый подход к выработке критерия и системы показателей.

Современные экономические теории и школы по-разному подходят к определению эффективности. Собственно эффективный означает действенный, дающий необходимые наилучшие результаты. Значит, «эффективность» – понятие, обозначающее результативность функционирования любой системы, в т.ч. и экономической.

В советский период в отечественной экономической науке экономическая эффективность определялась соотношением между результатом и затратами (ресурсами), израсходованными на его достижение. Такая точка зрения считалась общепризнанной [1, 5, 10, 17, 18, 20, 22, 42, 58, 63, 65, 66]. В Большой Советской Энциклопедии экономическая эффективность рассматривается как «отношение между полученными результатами производства и материальными услугами с одной стороны и затратами труда и средств производства с другой» [5, с. 617]. Академик Т.С. Хачатуров, исследуя эффективность производства, отмечал, что она отражает взаимообусловленность затрат общественного труда, вкладываемого в производство и получаемого от этого экономического и социального эффекта, т.е. конечного результата в виде материальных благ и услуг, необходимых обществу для его состояния и развития [58].

Л.И. Абалкин писал, что «эффективность производства означает не что иное, как получение определенного результата на единицу используемых ресурсов» [1, с. 53]. Л.Э. Кунельский отмечал: «Эффективность означает результативность, действенность. Если попытаться дать самую краткую характеристику эффективного хозяйствования, то можно изложить ее достаточно точно и емко следующим образом: добиваться больших результатов при минимальных затратах. Обязательным условием эффективного хозяйствования является опережающий рост конечных результатов производства по сравнению с затратами, за счет которых эти результаты достигнуты» [18, с. 9].

Белорусские исследователи В.И. Выборнов и В.С. Маврищев рассматривали экономическую эффективность как «результативность производственного процесса, соотношение между достигнутыми результатами и затратами живого и овеществленного труда» [10, с. 6]. В современных исследованиях белорусских авторов в хозяйственной практике понятие «эффективность» рассматривается на основе сопоставления конечного результата с затратами

(ресурсами), израсходованными на его достижение. Л.Н. Нехорошева определяет экономическую эффективность как результативность производственного процесса, то есть соотношение между результатами достигнутыми в процессе производства и затратами живого и овеществленного труда [63, с. 19]. Экономическую эффективность как «систему производственных отношений по поводу обеспечения объективно необходимого для существования и развития общества соотношения совокупных производственных затрат и результатов» характеризует Г.К. Оноприенко [38, с. 6]. Аналогичную точку зрения разделяет А.С. Головачев, который под эффективностью понимает «результативность производственной и коммерческой деятельности предприятия, степень использования ресурсов и отдачи затрат» [11, с. 209]. В этом же плане высказывается Г.А. Примаченок, по выражению которой такие «дефиниции экономической эффективности в общем и целом не вызывают сомнения» [43, с. 5].

Как видно из сказанного, несмотря на определенные различия в «затратном» и «ресурсном» подходах к эффективности, определение ее сущности в исследованиях советского и постсоветского периодов практически совпадает.

Аналогичное толкование понятия эффективности содержится в исследованиях зарубежных авторов. К.Р. Макконеллом и С.Л. Брю в «Экономикс» понятие эффективности производства сформулировано так: «Мы хотим получить максимальную отдачу при минимуме издержек от имеющихся ограниченных производственных ресурсов» [26, с. 23]. Весьма образно сравнивая экономическую эффективность с коэффициентом полезного действия паровоза, они отмечают, что экономическая эффективность «...характеризует связь между количеством единиц редких ресурсов, которые применяют в процессе производства, и получаемым в результате количеством какого-либо потребного продукта. Большее количество продукта, получаемое от данного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности» [26, с. 38-39]. В словаре понятий и терминов они дополняют содержание понятия экономическая эффективность следующим образом: «Экономическая эффективность – ...производство продукта определенной стоимости при наименьших затратах ресурсов; достиже-

ние наибольшего объема производства товара или услуги с применением ресурсов определенной стоимости» [27, с. 400].

В рамках неоклассической экономической теории благосостояния экономическая эффективность рассматривается как производство «наилучшей» или оптимальной комбинации продуктов с помощью наиболее эффективной комбинации ресурсов. Оптимальный выпуск продукции может быть определен различными способами, однако в экономической теории благосостояния под этим термином обычно понимается такая комбинация продуктов, которую выбрали бы индивидуальные потребители на совершенных рынках, реагируя на цены, отражающие действительные издержки производства. Эффективной является такая комбинация ресурсов, при которой обеспечивается производство продукции с минимальными альтернативными издержками [49, с. 23].

Э.Дж. Долан и Д.Е. Линдсей в «микроэкономике» также предлагают неоклассическую модель определения экономической эффективности, которая подразумевает единственность решения, направленного на максимизацию исследуемого показателя: «Термин экономическая эффективность обозначает такое положение дел, при котором невозможно произвести ни одного изменения, более полно удовлетворяющего желания другого человека, не нанеся при этом ущерба удовлетворению желаний другого человека» [15, с. 13]. Данное определение известно в экономике как эффективность по В. Парето. Эффективность по В. Парето обосновывает критерий общественного благосостояния, включающий в себя как улучшение результативности деятельности экономического субъекта, так и поиск эффективного состояния рынка.

В современной экономической литературе присутствуют и иные точки зрения. По мнению А Шавронова, «под эффективностью следует понимать не соотношение результата и затрат, как общепринято, а степень использования производственного потенциала, раскрытия возможностей выпуска продукции, получения валового дохода и прибыли на основе всей совокупности природных и экономических условий» [60, с. 82]. В качестве обоснования такого определения эффективности высказывается мысль о том, что каждый субъект хозяйствования имеет свои производственные возможности, а потому оценивать результаты его деятельности следует по степени использования этих возможностей, по соотношению фактических результатов к их плановому уровню. В

качестве примера приводятся данные по двум субъектам: в первом на 1 руб. производственных затрат прибыль составляет 15 коп. при плане 25 коп., во втором – 30 коп. при плане 60 коп. По мнению автора эффективнее выглядит деятельность первого предприятия (коэффициент эффективности 0,6, если соотнести фактический результат к плановому), в то время, как второе предприятие по этой же методике имеет его ниже – только 0,5 [60, с. 82].

Разумеется, такой подход применим в условиях исследования упущенных возможностей, при разработке мероприятий по более полному использованию ресурсов, оценке результатов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности и в целом вписывается в существующую методику анализа деятельности субъектов хозяйствования. Однако, в конечном счете, оценку эффективности хозяйствования дает рынок, и, думается, конкурентные возможности в приводимом примере больше на втором предприятии, рентабельность затрат в котором почти в два с половиной раза выше.

$$1. \frac{15}{100-15} \cdot 100 = 18\%; \quad 2. \frac{30}{100-30} \cdot 100 = 43\%.$$

В рыночных условиях конкурентоспособность обеспечивается более эффективным уровнем использования ресурсов в сравнении не с плановыми нормативами, а с требованием рынка. А это – конкурентоспособная цена, конкурентоспособное качество, конкурентоспособные условия поставки и платежа. Разумеется, добиться таких условий легче на предприятиях с более высоким выходом прибыли с рубля израсходованных ресурсов.

Аналогично А. Шавронову высказывается М.В. Петрович: «...эффективность – это мера достижения ожидаемого (запланированного) результата (эффекта), который применительно к социально-экономическим системам выражен в миссии организации» [40, с. 60]. Разделяет эту точку зрения О.Н. Монтик [34, с. 67].

Оценка достигнутого результата в сравнении с запланированным уровнем, производственным потенциалом, на наш взгляд, скорее применима при определении понятия «неэффективность», суть которого раскрывается сопоставлением достигнутых запланированных результатов с потенциально возможными. Точка

зрения автора настоящего исследования основана на понимании эффективности производственной единицы, как характеристике состояния экономической деятельности, получаемой сопоставлением результатов и соответствующих им затрат.

Таким образом, исходя из нашего исследования, можно сделать следующие выводы:

- эффективность производственной единицы может быть обозначена как соотношение экономических результатов деятельности субъектов хозяйствования с затратами (ресурсами) их обусловившими;

- эффективность – это способность производить продукцию с высокой долей добавленной стоимости, продавать произведённые товары на максимально возможном количестве рынков с наименьшими затратами на сырьё, материалы, энергоресурсы, рабочую силу;

- смысл экономической эффективности состоит в максимизации результатов и минимизации израсходованных на их достижение ресурсов (затрат);

- эффективность – одна из форм результативности, эффективность экономической системы – конечная форма результативности её функционирования;

- эффективность выступает способом достижения поставленной цели.

1.4. Эффективность, оптимальность и экономичность

Исследование понятийно-категориального аппарата теории эффективности связано с определением взаимосвязи понятий «экономическая эффективность», «оптимальность» и «экономичность» .

Термин «эффективность» нередко применяется в смысле оптимальности, то есть как лучший вариант использования ресурсов. В этом содержании понятие «оптимальный» рассматривается как самый эффективный (по С.И. Ожегову – самый благоприятный») [37, с. 402].

Иными словами оптимальность отражает состояние функционирования экономической системы, которое в данный момент

нельзя улучшить. Это означает, что оптимальность характеризует состояние системы, при котором отсутствуют возможности получения дополнительных экономических выгод. Достижение такой ситуации на настоящий (определенный) момент невозможно. При такой трактовке понятия оптимальности и ее соотношения с эффективностью следует рассматривать категорию «оптимальность» частной по отношению к более общей категории «эффективность».

По характеру соотношения категорий экономической эффективности и экономичности в научной дискуссии высказываются разные точки зрения, которые, исключая некоторые различия, можно свести к двум позициям:

- первая – *эффективность и экономичность – синонимы;*
- вторая – *данные понятия принципиально различаются.*

Наиболее известно высказывание американского экономиста Пола Хейне «.. эффективность и экономичность – почти синонимы». «Оба термина характеризуют результативность использования средств для достижения целей. Получать как можно больше доступных нам ограниченных ресурсов – вот что мы имеем в виду под эффективностью и под экономичностью» [59, с. 169], далее «...эффективность неизбежно является оценочной категорией» [там же, с. 170].

Белорусский исследователь М.В. Петрович считает, что «если соотносить результат и затраты на его получение, в пору говорить об экономичности системы т.е. удельных расходах на единицу продукции или вообще результата» [40, с. 60], «эффективность – критерий комплексный, состоящий из ряда конкретных параметров, имеющих или не имеющих количественного измерения» [там же, с. 63]. В подтверждении своей аргументации автор приводит пример, когда при сопоставлении расхода топлива на 100 км пути в 5 литров (первый вариант) и 10 литров (второй вариант) по критерию эффективности второй вариант будет эффективнее, т.к. при прочих равных условиях он позволяет прибыть к месту назначения значительно быстрее, но первый – экономичнее [там же, с. 60]. Таким образом, делается вывод, что экономичное может быть не эффективным, а эффективное – не экономичным.

На наш взгляд, вне экономичности системы, явления, процесса нельзя рассматривать категорию эффективности. В советские

времена с иронией воспринимался известный лозунг: экономика должна быть экономной (экономичной). Но если рассматривать реальную экономику как единый народнохозяйственный комплекс (выражение, характерное для того периода времени), то известное выражение можно рассматривать не в качестве лозунга, а как основу обеспечения первоочередной задачи общества – удовлетворение его насущных потребностей. Именно экономика (народное хозяйство, национальная экономика) решение главной своей задачи может обеспечить только экономично расходуя материальные, трудовые, природные ресурсы, не допуская при этом удовлетворения одних потребностей за счет других (материальные, духовные, экологические). Как известно, задачи, решаемые в рыночной экономике, должны ответить на вопросы: что, как и для кого производить материальные блага. Решение этих задач связано с категорией эффективности. В то же время, противопоставляя понятия «эффективность» и «экономичность», М.В. Петрович рассматривает необходимость стоимостной оценки (в деньгах) эффективности, включая эффективность управленческого труда, что косвенно характеризует эти понятия как тождественные.

Среди российских исследователей радикально критическим подходом к оценке современных научных взглядов по ряду экономических категорий и понятий и возможности их использования для оценки эффективности экономики отличаются исследования А. Птушенко [44]. Не комментируя изложенные теоретические подходы к оценке основных макроэкономических показателей, приведем его понимание понятий экономичности и эффективности. «Экономика, как любая система, с одной стороны характеризуется эффективностью (показателем приспособленности системы к решению задач, ради которой она создана), и совершенно с другой – экономичностью (суммарными затратами всех ресурсов на её создание и функционирование» [44, с. 162]. В этом отношении высказанная точка зрения на экономичность и эффективность как на разные характеристики функционирования экономической системы совпадает с мнением М.В. Петровича, но, в отличие от последнего, А. Птушенко последователен и дальше в своих выводах: «Эффективность системы, – считает он, – нельзя выразить в деньгах (в деньгах выражается экономичность системы). Следовательно, выражаемые в деньгах ВВП, НД, ВП, ВНП, ВОП не могут

использоваться в качестве критерия эффективности экономики» [44, с. 159]. По его мнению, критерием оценки эффективности экономики должна быть средняя продолжительность жизни. Таким образом, высказанная позиция выражается в следующем:

- во-первых, эффективность и экономичность – разные понятия, характеризующие различные стороны функционирования экономической системы;

- во-вторых, эффективность не может быть выражена в стоимостной форме, её критерий – средняя продолжительность жизни, т.е. лежит в социальной сфере. С точки зрения назначения экономической системы – улучшения качества жизни людей (а его критерий – рост средней продолжительности жизни), – утверждение А. Птушенко бесспорно. Социальная эффективность – высший и обобщающий уровень эффективности, но не единственный. Белорусский исследователь Г.А. Примаченок выделяет три уровня эффективности экономической системы: производственно-технологическая, экономическая и социальная эффективность [43, с. 12]. По её мнению, многокомпонентным структурным элементом социальной эффективности является производственно-технологическая эффективность, которая, в свою очередь, рассматривается, как исходный уровень и необходимое условие достижения экономической эффективности [там же].

Таким образом, экономическая эффективность позволяет оценить как степень внутрифирменного использования ресурсов, так и эффективность присутствия на рынках. Последнее определяет содержание ответа на вопросы: ту ли продукцию и с теми ли затратами производит субъект хозяйствования. Следовательно, ответ опять-таки необходимо искать в стоимостной плоскости. Эти аргументы, на наш взгляд, позволяют рассматривать понятия «эффективное», «экономичное», как синонимы. Что же касается социальных аспектов экономической эффективности, то исследование этой проблемы должно ответить на вопрос: «Для кого в рыночной экономике производятся материальные блага?» Ответ на него следует искать в эффективности распределения и перераспределения ресурсов, что выходит за поставленные задачи исследования. Социально-экономическая эффективность, как и технико-экономическая, определяется материально-вещественной стороной производства, его организационной и технологической структурами,

является самостоятельной категорией. Однако, в отличие от последней, может рассматриваться таким образом лишь на макроэкономическом уровне, в контексте оценки обеспечения государством безопасности, правопорядка, достижения социальной справедливости, повышения продолжительности и качества жизни. По мнению Е.М. Мерзликиной, «...экономическая эффективность по определению уже содержит в себе социальную основу, так как имеет целью достижение максимального удовлетворения материальных потребностей человека, поэтому на уровне экономического субъекта – институциональной единицы экономики – нет необходимости рассматривать понятие социально-экономической эффективности как самостоятельную экономическую категорию. На более высоких уровнях обобщения это понятие справедливо имеет место в контексте оценки реализации государством своих внутренних и внешних функций» [30, с. 10].

Разделяя данную точку зрения, мы считаем, что основной целью повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности является удовлетворение материальных потребностей человека, как главной составляющей понятия «качество жизни» человека.

Таким образом:

- категория «оптимальность» выступает частной по отношению к более общей категории «эффективность». Оптимальность отражает состояние экономической системы, которое в данный момент нельзя улучшить;

- понятия «эффективность» и «экономичность» при оценке характера функционирования экономической системы можно рассматривать как синонимы. Экономичность не может быть неэффективной, а эффективное – неэкономичным.

1.5. Критерий и показатели

Вопросы о критерии и показателях экономической эффективности стоят в экономике в ряду наиболее сложных и актуальных, а потому являются предметом многочисленных исследований и научных дискуссий. Критерий, в переводе с греческого, означает признак, на основе которого производится определение, классификация объекта исследования, мерило суждения, оценки. В словаре

русского языка С.И. Ожегова «критерий» определяется как мерило оценки, суждения [34, с. 27].

Применительно к эффективности признак, мерило, на основе которых определяется ее состояние, способен прежде всего решать качественную сторону ее содержания, четко отображать основную цель хозяйственной деятельности предприятия в рыночных условиях. В то же время как мера эффективности должен выражать количественную определенность. В научных исследованиях, учебной экономической литературе присутствуют суждения о необходимости при оценке эффективности экономических процессов использовать систему критериев. По мнению В.И. Выборнова, критерий должен быть один. Критерий – основное мерило достоверности и истинности каких-либо явлений, главный признак, лежащий в основе их оценки. А главных мерил (главных признаков) не может быть несколько [10, с. 11]. На наш взгляд, не менее существенный аргумент в пользу точки зрения на наличие единого критерия – это целостный характер самой экономической системы. Даже при многообразии форм собственности в рыночных условиях для разных подсистем, разных иерархических уровней системы, цель единая – максимизация прибыли на единицу затрат (ресурсов), обеспечение высокой конкурентоспособности каждой институциональной единицы системы. И, хотя коммерческий (хозрасчётный), общенациональный и отраслевой критерий эффективности могут иметь различные формы выражения её сущности, сама сущность, выражающая качественную сторону критерия, едина для всех элементов экономической системы. Всякая экономическая система – многообразна. Если ее рассматривать в количественном аспекте, она представляет собой сумму всех своих частей (элементов), в качественном аспекте – она не укладывается в такое содержание, ибо целое (в качественном аспекте) есть нечто большее, чем сумма частей (элементов). Это означает, что для любой экономической системы можно сформулировать конечную цель ее функционирования, которая может быть выражена различными по форме и отличающимися друг от друга элементами, но содержание конечной цели должно обладать одной единой сущностной основой, отражающей ее качество и целостность.

Критерий определяет сущность явления, а формой ее выражения являются показатели. При формировании системы экономических показателей следует учитывать, что особенно высокие требования предъявляются к показателям, применяемым для изме-

рения экономической эффективности производства, т.к. именно на их основе принимаются хозяйственные решения, осуществляется планирование, материальное стимулирование, управление производством в целом. Наиболее распространенное в экономико-статистических работах представление о показателях, как о цифровых данных, характеризующих экономическую сторону явления, процесса или объекта, при всей бесспорности такого определения сужает его истинный смысл. Более полным является определение, при котором экономический показатель рассматривается как понятие, выражающее количественную характеристику в единстве с его качественной определенностью.

Исходя из такого определения экономического показателя, следует выделить признаки, которыми должны характеризоваться показатели измерения экономической эффективности:

- «увязка» с целью функционирования предприятия;
- подверженность влиянию (показатель, на который не в состоянии влиять участники производственного процесса, не представляет ценности);
- однозначность (с его помощью должно измеряться определенное качество экономического процесса);
- возможность количественной оценки;
- чувствительность (показатель должен отражать изменение в качестве процесса);
- возможность формализации состояния процесса, явления на основе математического аппарата;
- способность объективно и адекватно характеризовать состояние отдельных элементов или системы в целом на конкретный момент или за определенный период.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- *критерий представляет собой признак, отражающий сущность экономических процессов, универсальное средство выражения степени проявления этой сущности;*
- *критерий эффективности функционирования экономической системы, обусловленный одной сущностью последней, должен быть единым;*
- *критерий – мера количественно-качественной определенности содержания процесса, явления, конкретизация этой меры выражается через показатели;*
- *показатели, это своего рода инструментарий, отражающий объективную и адекватную оценку исследуемых экономических процессов.*

МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Внешнеэкономическая деятельность: понятие и содержание

Исходным началом и методологической основой всякого измерения является само понятие измеряемого объекта, явления, процесса. Четкая характеристика сущности исследуемого явления предопределяет объективность и аргументированность применяемых оценочных показателей. Относительно понятия «внешнеэкономическая деятельность» отсутствует единое понимание как сущности, так и ее субъектов.

Термин «внешнеэкономическая деятельность» (ВЭД) впервые законодательно был закреплен в Конституции СССР 1977 г. Однако, само понятие не было раскрыто, да и в условиях государственной монополии на внешнеэкономический сектор нужды в этом не было.

Радикальное реформирование этого сектора экономики, проведенное в конце прошлого столетия, изменило организационный, экономический, правовой статус и содержание деятельности участников внешнеэкономических связей. Одним из последствий этих изменений являлась трансформация характера участия хозяйствующих субъектов из положения технического исполнителя до статуса реального и равноправного субъекта. Наряду с традиционным понятием «внешнеэкономические связи» (ВЭС) новым содержанием наполнилось понятие «внешнеэкономическая деятельность», субъектами которой стали первичные звенья экономики. В экономической литературе появились различные точки зрения на сущность этих понятий, суть которых выражается двумя позициями.

Российские исследователи О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов рассматривают внешнеэкономическую деятельность как деятельность государственных органов власти и управления, так и хозяйственных организаций. «В первом случае она направлена на установление государственных основ сотрудничества, созда-

ние правовых и торгово-политических механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности экономических связей; во втором – на заключение и исполнение контрактов и иных договоров в пределах гражданского права. [14, с. 8-9]. Аналогичная точка зрения у Ю.М. Ростовского и В.Ю. Гречкова: «внешнеэкономическая деятельность в целом охватывает деятельность государственных органов в этой области и хозяйствующих субъектов» [46, с. 23]. П.Г. Лакирев считает, что ВЭД не является самостоятельной категорией, а представляет собой одну из функциональных составляющих внешнеэкономических связей [21, с. 11].

Белорусский исследователь В.Е. Верба, разделяя понятия ВЭС и ВЭД, в то же время в качестве субъекта ВЭД называет государство [6, с. 10]. Государство, регионы наряду с предприятиями в качестве субъекта ВЭД определяет Г.В. Турбан [31, с. 131]. Аналогичную позицию занимает К.В. Рудый [48, с. 9-10], Е.В. Петриченко [64, с.194].

Иную точку зрения формируют работы российских исследователей В.В. Покровской [41], О.Н. Воронковой и Е.П. Пузанковой [9], Н.Ф. Гофмана и Г.А. Маховиковой [12].

Их позиция может быть охарактеризована следующим образом.

Внешнеэкономические связи – форма международного сотрудничества, осуществляемого между странами на правительственном уровне в торгово-экономическом, валютно-финансовом и производственно-техническом направлениях. Сферой внешнеэкономических связей является обмен товарами и услугами (внешняя торговля), производственное сотрудничество (международная специализация и кооперирование производства), научно-техническое сотрудничество, оказание экономического и технического содействия, валютно-финансовое и иные формы сотрудничества. Цель внешнеэкономических связей состоит в обеспечении поставок для государственных нужд и межгосударственных экономических, в т.ч. валютно-кредитных обязательств и межправительственных торговых соглашений. Планирование объемов ВЭС и определение перечня номенклатуры товаров и услуг осуществляются «сверху», т.е. на правительственном уровне по стратегически важным позициям через систему госзаказа с выделением лимитов на материальное обеспечение и валютных ресурсов субъектам, определенным в качестве заказчиков.

Внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций предприятий с учетом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера. Она осуществляется на уровне первичных производственных звеньев (фирмы, предприятия, организации и других субъектов хозяйствования) с полной самостоятельностью в выборе иностранного партнера, номенклатуры товаров для экспортно-импортных сделок, определении цены и стоимости товара, объемов, условий и сроков поставки и является частью их производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности.

Автор настоящего исследования разделяет данную точку зрения [53] полагая, что под внешнеэкономической деятельностью следует понимать экономические отношения хозяйствующих субъектов при взаимодействии с зарубежными партнерами.

Исследование внешнеэкономической сферы страны необходимо проводить на уровнях хозяйствующих субъектов (уровень микроэкономики), региональном административно-территориальном (уровень мезоэкономики) и национальной экономики (уровень макроэкономики). Но различие не только и не столько в «уровнях». Внешнеэкономическая деятельность осуществляется на принципах предпринимательства, отличается правовой автономностью, экономической и юридической независимостью от отраслевой ведомственной опеки. ВЭД относится к рыночной сфере, она не может быть предметом деятельности органов государственной власти и управления. Внешнеэкономическая деятельность – составная часть производственно-хозяйственной деятельности предприятия с традиционными целями и задачами, является важным резервом экономического роста, первоочередной мерой повышения рентабельности и устойчивости предприятия и относится к числу тех видов деятельности, которые обеспечивают выживаемость предприятия в конкурентной борьбе. Вместе с тем, было бы ошибочным рассматривать ВЭС и ВЭД, как две раздельно функционирующие сферы. Оба эти понятия, каждое из которых самостоятельное по своему содержанию, взаимосвязаны. Более того, основой внешнеэкономической деятельности являются внешнеэкономические связи, принципиально определяющие стратегию ее развития.

2.2. Критерий и система показателей эффективности внешнеэкономической деятельности

Рассмотренные в 1-й главе теоретико-методологические аспекты теории эффективности образуют основу исследования эффективности внешнеэкономической деятельности. Наряду с этим возникает необходимость определенной корректировки методов измерения и оценки ее результатов, что вызвано следующими обстоятельствами:

- иная денежная оценка результатов и затрат. Экспортная выручка поступает в валюте зарубежных государств, а затраты учитываются в национальной. По этой причине к факторам, влияющим на уровень эффективности ВЭД, прибавляется новый – курсовая разница;

- в случае, если ВЭД предприятия лишь часть его производственно-хозяйственной деятельности, необходим учет результатов экспортно-импортных операций и выделение затрат по их достижению, что требует разработки соответствующей методики. При этом под конечными результатами понимается денежная оценка полученной предприятием выгоды от внешнеэкономической сделки, под затратами – денежная оценка всех видов издержек (материальных, трудовых, финансовых, включая обязательства перед государством);

- повышенная степень риска в хозяйственной, инвестиционной, финансовой деятельности, что вызывает дополнительные расходы, связанные со страхованием, услугами экспертных, консалтинговых, юридических и иных компаний;

- наличие дополнительных механизмов государственного регулирования, прежде всего тарифно-таможенного, что, в свою очередь, увеличивает издержки;

- сопоставимость затрат и результатов по различным параметрам (ценовой, показатели качества, временной лаг);

- повышение эффективности достигается как за счет экономии потребляемых ресурсов, так и путем улучшения использования действующего капитала, в первую очередь, производственных мощностей. Так, увеличение продаж сверх объемов, принятых при расчете порога рентабельности, может перекрыть потери, связанные со скидками с цены на оптовые партии товаров. Однако, это требует выделения в составе затрат постоянных и переменных

издержек. В рыночных условиях каждое предприятие, являясь экономически самостоятельным товаропроизводителем, должно использовать как классические оценки эффективности (эффективность производства, продажи, капитала), так и маржинальную прибыль, рассчитанную в виде разницы между экспортной выручкой и переменными издержками в составе экспортных затрат, маржинальную рентабельность (отношение маржинальной прибыли к переменным издержкам). Такой подход позволяет располагать более реальной картиной эффективности всего ассортимента экспортной продукции;

- необходимость соблюдения принципа сравнимости с базовым вариантом. Нередко возникает ситуация, при которой может допускаться реализация товара на внешнем рынке с меньшей рентабельностью, чем на внутреннем (при ограничении внутреннего рынка), но с коэффициентом эффективности не ниже 1;

- необходимость учета особенностей различных видов внешнеэкономических сделок (основные и обеспечивающие, экспорт, импорт и др.);

- ВЭД для большинства субъектов хозяйствования лишь часть деятельности, что в определенной степени снижает возможность расчета ряда показателей, характеризующих уровень эффективности использования отдельных видов затрат и ресурсов (оборотные и основные фонды, живой труд, капитал);

- зарубежные рынки предъявляют повышенные требования к предлагаемым товарам, сервису, нуждаются в обработке большего количества информации из разных источников, что также влияет на объем издержек.

Особенности содержания деятельности предприятий во внешнеэкономической сфере необходимо учитывать при разработке методологических основ измерения и оценки ее эффективности.

В бывшем СССР применялись единые методики определения эффективности различных направлений экономической деятельности (внедрение новой техники, реконструкция и техперевооружение, новые формы организации производства и др.). В 1980 году была разработана методика определения эффективности внешнеэкономических связей, базирующаяся на принципах монополии государства во внешнеэкономической сфере, включая и валютную монополию. Либерализация внешнеэкономической сферы,

эволюция статуса предприятия от технического исполнителя до полноправного участника этого вида деятельности вызвали необходимость существенной корректировки методики определения показателей эффективности, отвечающих современным условиям хозяйствования. Этой проблеме посвящены исследования белорусских авторов [2, 16, 25, 28, 31, 39 и др.], которые отличаются различными подходами к выбору критерия эффективности и разработке системы показателей, но, в то же время, характеризуются единством методологических подходов. Во-первых, это определение критерия и показателя эффективности для разных уровней управления (народнохозяйственный, региональный, уровень предприятия) и, во-вторых, выбор в качестве объекта исследования на микроуровне торгового предприятия (фирмы). В этом случае внешнеэкономические операции рассматриваются не как завершающий этап производственно-хозяйственного цикла, а как самостоятельные торговые операции. В параграфе 2.1 изложена наша позиция, заключающаяся в том, что государство не является субъектом ВЭД, этот вид деятельности осуществляется на уровне субъектов хозяйствования, действующих на принципах хозяйственного расчета. Оценка эффективности внешнеэкономических связей страны, региона требует иных методологических подходов и иной методики определения эффективности.

По этой причине в работе рассматриваются предложения ряда авторов, которые касаются лишь проблем эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия, фирмы, организации.

С.Н. Лебедева [39] для предприятий предлагает показатели, характеризующие масштаб, уровень развития, сбалансированность внешнеторговой деятельности и показатели ее эффективности. В качестве обобщающего предлагается показатель бюджетной эффективности внешней торговли, определяемый путем сопоставления затрат на производство продукции, аналогичной импортной, и производство экспортных товаров. В этом случае внешнеторговый обмен признается выгодным, если значения данного показателя больше 1 [39, с. 19]. В качестве частных показателей эффективности экспорта предлагаются показатели:

- валютной эффективности:

$$\frac{\text{валютная экспортная выручка}}{\text{себестоимость экспорта}} ;$$

- бюджетной эффективности:

$$\frac{\text{валютная экспортная выручка}}{\text{стоимость экспорта во внутренних ценах}} ;$$

- эффективности производства экспортной продукции:

$$\frac{\text{стоимость экспорта во внутренних ценах}}{\text{себестоимость экспорта}} ;$$

Эффективность импорта оценивается аналогичными показателями:

- валютная эффективность импорта:

$$\frac{\text{затраты на отечественное производство товаров, аналогичных импортируемым}}{\text{валютные средства на покупку импортных товаров}} ;$$

- эффективность потребления импорта:

$$\frac{\text{валютные средства на покупку импортных товаров}}{\text{стоимость импорта во внутренних ценах}} ;$$

- бюджетная эффективность импорта:

$$\frac{\text{стоимость импорта во внутренних ценах}}{\text{стоимость импорта во внешнеторговых ценах}} .$$

Взаимосвязь валютной эффективности экспорта и импорта выражается соотношением, при котором произведение валютной эффективности n -го товара на валютную эффективность импорта (среднюю) должно быть больше 1.

По мнению Лебедевой, с помощью приведенных показателей можно произвести объективный и детальный анализ экспорта (импорта), а также определить предельно допустимые цены (максимум для импорта и минимум для экспорта) и предельно допустимые затраты на осуществление внешнеторговых операций [39, с. 19-20].

Другой отечественный автор – Д.М. Иокша, соглашаясь с предложенной методикой, считает, что в условиях, когда на предприятиях не ведется отдельный учет результатов внешней и внутренней торговли, комплексная оценка эффективности по предложенной методике представляется затруднительной [16, с. 10]. По этой причине автор считает целесообразным оценивать эффективность субъекта хозяйствования с точки зрения условий торговли, для чего предлагается использовать следующие показатели:

- индекс соотношения темпов роста экспорта-импорта в действующих ценах;

- индекс соотношения темпов роста физических объемов экспорта-импорта;

- индекс соотношения экспортно-импортных цен [там же].

Своеобразным подходом к трактовке критерия эффективности внешней торговли отличается исследование Е.Е. Макаревич, в котором эффективность внешней торговли определяется как максимизация положительного внешнеторгового сальдо за счет специализации на производстве и наращивания экспорта товаров с максимальной прибыльности продаж [25, с. 37]. В соответствии с таким определением критерия эффективности выделяются следующие этапы и соответствующие им блоки показателей в методике ее статистической оценки и анализа:

- оценка состояния и динамики объемов экспорта, импорта, их соотношение и значимость внешней торговли;

- оценка и анализ прибыльности внешнеторговой деятельности предприятия;

- анализ показателей – факторов, косвенно определяющих эффективность внешней торговли.

В составе первого блока предлагаются показатели стоимостного объема экспорта, импорта, оборота и сальдо внешней торговли, коэффициента сбалансированности экспорта и импорта, экспортной и импортной квоты, коэффициента корреляции экспорта и внутренних поставок товаров [25, с. 38].

Во втором блоке предлагаются показатели непосредственного эффекта и эффективности экспорта (прибыль от экспорта, отдача затрат на экспорт, рассчитанная как отношение экспорта к затратам на него) и показателей сравнительной эффективности экспорта и внутренних продаж:

- прибыль от реализации продукции;

- отдача затрат по всей продукции;

- прибыль от реализации продукции на внутреннем рынке;

- внутренняя отдача затрат;

- уровень прибыли от экспорта в общей величине прибыли от реализации;

- сверхприбыль (в трактовке автора – это дополнительная прибыль, полученная за счет реализации продукции на экспорт по более высокой цене, чем внутренняя);

- удельный вес сверхприбыли в прибыли от экспорта;
- коэффициент соотношения экспортных и импортных цен;
- коэффициент соотношения экспортной и внутренней отдачи затрат [25, с. 39];

Практически идентичны с точки зрения методологии оценки и методики расчета показатели эффективности, предложенные Л.П. Бабаш [2] и Л.И. Мацкевич [28]. Оба автора предлагают систему измерения эффективности ВЭД предприятия, состоящую из трех блоков показателей, характеризующих доходность, деловую активность и валютную самоокупаемость. В общем виде показатели доходности рассматриваются ими как отношение величины экономического эффекта и величины ресурсов (потребленных или авансированных).

В составе первого блока предлагаются общие показатели доходности ВЭД предприятия:

- коэффициент сбалансированности, рассчитываемый как отношение внешнеторгового сальдо к внешнеторговому обороту;
- коэффициент соотношения внешнеторгового сальдо и выручки предприятия;
- внешнеторговое сальдо;
- коэффициент соотношения внешнеторгового сальдо и прибыли от реализации продукции на экспорт [2, с. 4].

В качестве частных показателей эффективности экспорта предлагаются показатели экономического эффекта, рентабельности экспортных затрат на производство экспортной продукции, уровень прибыли от экспорта в общей прибыли предприятия [там же].

Л.И. Мацкевич дополняет этот перечень показателем, характеризующим себестоимость экспортной продукции (отношение затрат на экспортную продукцию к экспортной выручке) [28, с. 24].

Деловая активность предприятия во внешнеэкономической деятельности, по мнению Л.П. Бабаш и Л.И. Мацкевич, проявляется в динамичности развития предприятия, достижении поставленных задач, эффективном использовании производственного потенциала, расширении рынков сбыта.

В качестве показателей, отражающих уровень деловой активности (второй блок), называются показатели уровня развития ВЭД и эффективности потребленных ресурсов.

В числе первых:

- уровень экспорта в объеме продаж предприятия:

$$\frac{\text{экспорт}}{\text{объем продаж}} \cdot 100\%;$$

- уровень импорта в общем объеме поставок на предприятие:

$$\frac{\text{импорт}}{\text{общий объем поставок}} \cdot 100\%;$$

- коэффициент соотношения себестоимости экспортной продукции и себестоимости продукции идущей на внутренний рынок

$$\frac{\text{себестоимость экспортной продукции}}{\text{себестоимость продукции, идущей на внутренний рынок}} \cdot 100\%.$$

В числе вторых:

- коэффициент эффективности реализации экспортных товаров:

$$\frac{\text{экспорт}}{\text{затраты на экспорт}};$$

- уровень себестоимости экспортируемой продукции в общей себестоимости реализованной продукции:

$$\frac{\text{себестоимость экспорта}}{\text{общая себестоимость реализованной продукции}} \cdot 100\%;$$

- коэффициент соотношения себестоимости экспортной продукции и выручки от экспорта:

$$\frac{\text{себестоимость экспорта}}{\text{выручка от экспорта}}.$$

Последний, третий блок показателей эффективности внешнеэкономической деятельности, представлен показателями валютной самокупаемости, которые, по мнению авторов, характеризуют степень окупаемости вложенных средств, за счет валютных поступлений. Под валютной самокупаемостью понимается возможность предприятия имеющимися валютными ресурсами своевременно погашать валютные платежные обязательства [2, с. 7; 28, с. 24-25]. В качестве показателей предлагаются:

- коэффициент валютной самокупаемости:

$$\frac{\text{поступление валюты}}{\text{расход валюты}};$$

- коэффициент валютной платежеспособности:

$$\frac{\text{остаток валюты} + \text{поступление валюты}}{\text{расход валюты}};$$

- коэффициент соотношения экспорта и импорта:

$$\frac{\text{расход валюты на импорт}}{\text{выручка от экспорта}} \text{ или } \frac{\text{выручка от экспорта}}{\text{расход валюты на импорт}}.$$

В первом варианте сопоставляется расход валюты на импорт с выручкой от экспорта, во втором – определяется уровень покрытия экспортной выручкой расхода валюты на импорт.

Рассмотренные методические подходы отечественных исследователей к измерению и оценке эффективности ВЭД, хотя и отличаются перечнем показателей, их местом в соответствующих блоках предлагаемых систем, методикой расчета отдельных показателей, дополняют друг друга и позволяют в целом оценить влияние различных факторов на уровень эффективности функционирования предприятия в современных условиях хозяйствования. Наряду с этим в представленных методиках присутствуют отдельные предложения, с которыми, на наш взгляд, нельзя согласиться. Прежде всего, это оценка эффективности на основе показателя внешнеторгового сальдо, коэффициента сбалансированности [2, с. 4; 25, с. 38].

Мы считаем, что на сбалансированность внешней торговли предприятие непосредственно не влияет. Известно, что основная причина отрицательного внешнеторгового сальдо прежде всего вызвана зависимостью национальной экономики от импорта энергоресурсов, но предприятие непосредственно их не импортирует. Этот вид ресурсов закупает государство, именно этим объясняется, на первый взгляд, «необъяснимая» статистика, свидетельствующая о том, что все области Республики Беларусь имеют положительное внешнеторговое сальдо, а г. Минск отрицательное. Коэффициент сбалансированности внешней торговли применим лишь при оценке экономической эффективности внешней сферы национальной экономики в целом. К тому же на основе сбалансированности экспорта и импорта товаров было бы неправильно утверждать, что внешнеэкономическая деятельность предприятия экономически эффективна.

Сбалансированный план развития предприятия, в том числе экспорта и импорта товаров еще не означает, что он эффективен, так как может принести предприятию убытки. Выполненный в практической части настоящей работы (глава третья) анализ результатов эффективности внешнеэкономической деятельности молокоперерабатывающих предприятий Гродненской области показал, что деятельность шести из них оказалось неэффективной (убыточной) и в то же время экспорт на данных предприятиях превышал импорт более чем в восемь раз, что еще раз подтверждает вывод о том, что сбалансированность валютных поступлений и платежей еще не означает эффективность товарооборота.

Как, справедливо замечает А.С. Буров, «понятие экономической эффективности не должно подменяться такими внешнеторговыми категориями как безвалютный обмен, сбалансированность товарообменных операций, поставки на компенсационной основе. Эти понятия отражают сбалансированность, а не экономическую эффективность каждой конкретной сделки» [4, с. 4].

Что касается показателей валютной самокупаемости, то в условиях свободной внутренней конвертации национальной валюты они утратили значение, имевшее место ранее.

Предложения по методике измерения и анализа эффективности внешней торговли содержатся в ряде диссертационных исследований российских авторов [21, 32]. П.Г. Лакирев в качестве эффекта от внешней торговли отдельного субъекта предлагает рассматривать выигрыш валютной выручки или потери при экспорте, а также затраты или экономии валюты при импорте вследствие отклонения контрактных цен участников ВЭД от средних цен на отдельные товары по стране. Каким образом можно определить средние цены по стране, особенно такой, как Россия, остается неясным.

Заслуживает внимания методика, предложенная Т.В. Миролюбовой. Особенности ее подхода состоят в поиске прямой зависимости предполагаемого результата и обусловивших его затрат. Автор предлагает систему показателей экономического эффекта и экономической эффективности и методы их расчета. Методика Т.В. Миролюбовой позволяет обосновать целесообразность внешнеэкономической сделки на этапе ее подготовки и потому весьма эффективна при принятии управленческих решений. Она может

быть использована в качестве основы определения эффективности экономической деятельности предприятия в целом.

Авторская позиция по данной проблеме основана на утверждении, что конечная цель функционирования любой экономической системы может быть выражена различными по форме и отличающимися друг от друга элементами, но ее содержание должно обладать единой сущностной основой, отражающей качество и целостность цели. Поэтому оценка экономической эффективности может осуществляться с разных позиций, различными методами, показателями, но по единому критерию. На этой методологической основе предлагается методика измерения экономической эффективности путем определения критерия, характеризующего сущность явления и системы показателей как форм ее выражения. Сфера применения данной методики – направление внешнеэкономической деятельности, обозначенное во введении в качестве предмета исследования.

В соответствии с законом редкости ресурсов экономика должна ориентироваться на то, чтобы, во-первых, до минимума сократить затраты и, во-вторых, достигнуть максимально возможного объема результата. Исходя из этого, содержание критерия эффективности внешнеэкономической деятельности можно сформулировать как максимальное повышение экономического эффекта (конечного результата) с единицы затрат, израсходованных на его достижение.

Поскольку основной целью функционирования предприятия в рыночных условиях является прибыль – конкретная форма экономического эффекта, то критерий экономической эффективности ВЭД определяется как максимизация прибыли с единицы стоимости затрат, а это достигается на основе роста результата, опережающего рост затрат. В таком понимании, по нашему мнению, отражается качественная сторона критерия эффективности, а его количественная определенность может быть выражена через соотношение:

$$\frac{\text{экономический результат деятельности}}{\text{затраты, обусловившие результат}} \quad (2.1)$$

Показатель, рассчитанный на основе данного соотношения, и будет «критериальным» показателем экономической эффективности ВЭД.

В этом, на первый взгляд, предельно простом соотношении результатов и затрат возникают вопросы: что принять в качестве результата и к каким затратам его отнести.

Что касается знаменателя приведенного соотношения, то мы придерживаемся «затратного» подхода, т.е. учета в составе затрат только «привлеченных» ресурсов. Прежде всего это связано с тем, что ВЭД на подавляющем большинстве предприятий является лишь частью хозяйственной деятельности и выделение доли основного капитала, непосредственно связанного с внешнеэкономической деятельностью, практически невозможно.

Сложнее определиться с содержанием ответа на вопрос, связанный с экономическим результатом деятельности. Мы уже отмечали, что понятия «результат» и «эффект» имеют однородную основу, но в то же время являются самостоятельными. Результат, рассматриваемый как итог развития экономической системы и оцениваемый выпуском продукции, объемом продаж, экспортом, импортом, внешнеторговым оборотом, не может характеризовать успешность функционирования системы, так как определяется вне связи с затратами. Рассматриваемый с этой стороны результат является начальным.

Успешность функционирования экономической системы может быть выражена через эффект – конкретную форму результата. Рассматриваемый в этом случае результат является конечным. Таким образом, в качестве экономического результата деятельности при определении эффективности функционирования ее внешнеэкономического направления выступает эффект, определяемый как конечный результат. Показателем эффекта является прибыль, разница между стоимостной оценкой итогов внешнеэкономической деятельности предприятия и произведенными затратами.

Следовательно, соотношение (2.1) можно формализовать следующим образом:

$$\frac{\text{экономический эффект (конечный результат)}}{\text{затраты, обусловившие конечный результат}} \quad (2.2)$$

Если конечный результат (P_k) равен начальному результату (P_n) за вычетом затрат (Z), то начальный равен конечному плюс затраты:

$$P_k = P_n - Z; \quad (2.3)$$

$$P_n = P_k + 3; \quad (2.4)$$

Выражения (2.3) и (2.4) тождественны, что позволяет следующим образом определить формулу исчисления критериального показателя экономической эффективности ВЭД:

$$K_{э.э.} = \frac{P_n}{3}, \quad (2.5)$$

где $K_{э.э.}$ – коэффициент экономической эффективности ВЭД, рассматриваемый в качестве критериального показателя. Из приведенного соотношения следует, что экономическая эффективность присутствует при условии, когда $K_{э.э.} > 1$.

Коэффициент экономической эффективности – критериальный показатель, являющийся мерой качество-количественной определенности состояния экономической эффективности. Конкретизация этой меры выражается показателями, отражающими все ее стороны.

По нашему мнению, измерение, оценка и анализ эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия может проводиться на основе системы, представленной тремя блоками показателей, отражающих наш концептуальный подход к содержанию критерия эффективности:

- первый блок показателей характеризует начальный экономический результат;
- второй блок – экономический эффект (конечный результат в абсолютном исчислении);
- третий блок – экономическую эффективность (конечный результат в относительных величинах).

При измерении и оценке эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий, готовая продукция (услуги), которых реализуются на внешних рынках (своего рода «производство экспорта»), показатели первого блока могут быть представлены в следующем виде:

1. Экспорт товаров (услуг) – характеризует стоимостной объем продаж на внешних рынках. Рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E} = \sum_{n=1}^N L_n C_n, \quad (2.6)$$

где \mathcal{E} – стоимостной объем экспорта;

L_n – количество единиц экспортируемой продукции;

C_9 – цена за единицу экспортируемой продукции;
 N – количество наименований экспортируемой продукции.

2. Коэффициент экспорта (K_9) – характеризует динамику экспортных продаж:

$$K_9 = \frac{\mathcal{E}_1}{\mathcal{E}_2}, \quad (2.7)$$

где \mathcal{E}_1 – стоимостной объем экспорта базового периода;
 \mathcal{E}_2 – стоимостной объем экспорта предыдущего периода.

3. Доля экспорта в стоимости произведенной продукции (D_9) – характеризует уровень экспортных продаж в объеме производства:

$$D_9 = \frac{\mathcal{E}}{B} \cdot 100\%; \quad (2.8)$$

где B – вся производственная продукция в текущих ценах.

4. Доля соответствующего товара на внешних рынках (D_m). Этот показатель характеризует уровень присутствия предприятия в соответствующем сегменте рынка (мирового, континентального, регионального, отраслевого)

$$D_m = \frac{L_1}{L_2}, \quad (2.9)$$

где L_1 – количество реализуемых товаров в натуральных единицах на внешних рынках;

L_2 – количество всех товаров такого рода, реализуемых на внешних рынках.

Значение L_1 и L_2 , рассматриваемое в натуральных единицах, характерно для предприятий с узкой номенклатурой и ассортиментом продукции или при определении экспортной квоты отдельного товара. Расчет экспортной квоты предприятия с широким ассортиментом аналогичной продукции производится в стоимостном выражении. В этом случае L_1 – отражает стоимость экспортных продаж предприятия, L_2 – отрасли.

5. Доля новых ($D_{н.т.}$), инновационных ($D_{и.т.}$) товаров в экспорте предприятия – характеризует уровень обновления продукции и внедрения инноваций:

$$D_{н.т.} = \frac{\mathcal{E}_{нт}}{\mathcal{E}}, \quad (2.10)$$

$$D_{и.т.} = \frac{\mathcal{E}_{ит}}{\mathcal{E}}, \quad (2.11)$$

где $\mathcal{E}_{нт}$ – стоимость экспорта новых товаров;

$\mathcal{E}_{ит}$ – стоимость экспорта инновационных товаров.

6. Коэффициент корреляции динамики экспорта и производства продукции, характеризующий соотношение темпов изменения экспорта и производства:

$$K_k = \frac{I_э}{I_n}, \quad (2.12)$$

где $I_э$, I_n – соответственно индексы экспорта и производства продукции.

К показателям 2-го блока, характеризующим экономический эффект (конечный результат), можно отнести:

1. Прибыль от экспорта продукции на внешних рынках ($\Pi_э$). Она рассчитывается по формуле:

$$\Pi_э = \mathcal{E} - \mathcal{Z}_э, \quad (2.13)$$

где $\mathcal{Z}_э$ – затраты на экспорт.

2. Коэффициент прибыли – характеризует динамику прибыли, полученной от экспорта продукции на внешних рынках (K_n):

$$K_n = \frac{\Pi_1}{\Pi_2}, \quad (2.14)$$

где Π_1 – прибыль базового периода;

Π_2 – прибыль предыдущего периода.

3. Доля прибыли от экспорта в общей прибыли предприятия, полученной от основной деятельности ($D_{п.э}$). Данный показатель характеризует роль экспорта в достижении конечного результата от всей хозяйственной деятельности:

$$D_{п.э} = \frac{П_э}{П} \cdot 100\%, \quad (2.15)$$

где $П_э$ – прибыль от экспорта;

$П$ – общая прибыль предприятия от основной деятельности.

4. Добавленная стоимость ($ДС$)

$$ДС = Э - ПП, \quad (2.16)$$

где $ПП$ – промежуточное потребление.

Использование прибыли в качестве показателя экономического эффекта является общепризнанным. Что же касается добавленной стоимости, то такие подходы не нашли достаточного отражения в научных исследованиях, что, видимо, вызвано отсутствием четких методик расчета этого показателя на уровне предприятия.

Как известно, в рыночной экономике главным показателем, характеризующим результат воспроизводства на макроуровне, является валовой внутренний продукт (ВВП), на основе которого измеряется стоимость конечного национального продукта, освобожденного от повторного счета, т.е. без учета текущих эксплуатационных расходов, связанных с приобретением материальных ресурсов (сырье, материалы, энергоресурсы, комплектующие и т.д.) и оплатой транспортных и других услуг, составляющих в своей совокупности промежуточное потребление. На уровне хозяйствующего субъекта разница между стоимостью выпуска продукции и объемом промежуточного потребления образует добавленную стоимость обработки.

По определению К.Р. Макконелла и С.Л. Брю, на уровне отдельного предприятия добавленная стоимость – это валовая продукция предприятия (или рыночная цена выпущенной продукции) за минусом текущих материальных издержек, но с включением в нее амортизационных отчислений. Подсчитывая и суммируя добав-

ленные стоимости, созданные всеми фирмами в экономике, можно определить ВВП (валовой национальный продукт), то есть рыночную стоимость общего выпуска [10, с. 134]. Как определяет проф. А.С. Булатов, «Добавленная стоимость – это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и охватывающая его реальный вклад в создание стоимости конкретного продукта, т.е. заработную плату, прибыль и амортизацию» [2, с. 391]. Как производственный доход, который является источником потребления и накопления, рассматривает добавленную стоимость Е.М. Мерзлика. На ее (добавленной стоимости) основе формируется располагаемый, т.е. конечный доход экономического субъекта, который является источником инвестиций [7, с. 79].

Таким образом, добавленная стоимость на уровне предприятия, как и прибыль, характеризует конечный результат деятельности предприятия, определяет размер экономического эффекта.

5. Коэффициент добавленной стоимости (K_{dc}), характеризует ее динамику:

$$K_{dc} = \frac{ДС_1}{ДС_2} , \quad (2.17)$$

где $ДС_1$ – добавленная стоимость базового периода;

$ДС_2$ – добавленная стоимость предыдущего периода.

К показателям 3-го блока, характеризующим экономическую эффективность (конечный результат), относятся:

1. Рентабельность затрат (P_3), характеризующая уровень прибыли с рубля затрат на производство экспортной продукции

$$P_3 = \frac{\Pi_3}{З_3} \cdot 100\% . \quad (2.18)$$

2. Рентабельность продаж (P_{np}), характеризующая уровень прибыли, получаемой с рубля экспортных продаж:

$$P_{np} = \frac{\Pi_3}{Э} \cdot 100\% . \quad (2.19)$$

3. Соотношение темпов роста прибыли от экспорта с темпами роста экспортных продаж и затрат:

$$I_n \gg I_p \gg I_z \quad (2.20)$$

где I_n – индекс прибыли; I_p – индекс экспортных продаж;
 I_z – индекс затрат.

4. Доля добавленной стоимости в стоимости экспортных продаж:

$$D_{\text{д.с.}} = \frac{ДС_p}{Э} \quad (2.21)$$

где $D_{\text{д.с.}}$ – доля добавленной стоимости;
 $ДС_p$ – добавленная стоимость в экспортной выручке.

5. Изменение доли добавленной стоимости:

$$D_{\text{д.с.1}} - D_{\text{д.с.2}} \quad (2.22)$$

где $D_{\text{д.с.1}}$ – доля добавленной стоимости базового периода;
 $D_{\text{д.с.2}}$ – доля добавленной стоимости отчетного периода.

6. Добавленная стоимость с рубля промежуточного продукта

$$K_{\text{дс}} = \frac{ДС}{ПП} \quad (2.23)$$

7. Индекс (I) добавленной стоимости с рубля промежуточного потребления, определяющий характер изменения этого показателя, определяется по формуле

$$I = \frac{K_{\text{дс1}}}{K_{\text{дс2}}} \cdot 100, \quad (2.24)$$

где $K_{\text{дс1}}$ – доля добавленной стоимости с рубля промежуточного потребления в базовом периоде;

$K_{\text{дс2}}$ – доля добавленной стоимости с рубля промежуточного потребления в предыдущем периоде.

Соотношение между добавленной стоимостью и промежуточным потреблением характеризует качество развития экономики предприятия, оно выше в случае изменения этого соотношения в пользу добавленной стоимости. В развитых странах в промышленном секторе добавленная стоимость составляет 50 и более процентов в стоимости продукции, в то же время в промышленном секторе Республики Беларусь для производства одного рубля добавленной стоимости расходуется 2,5 рубля промежуточного продукта, который в ряде отраслей импортируется, что негативно сказывается на состоянии внешнеторгового сальдо.

Алгоритм расчета показателя добавленной стоимости на предприятии достаточно сложный, но анализ эффективности его деятельности с использованием показателя добавленной стоимости позволяет более объективно оценить вклад субъекта хозяйствования в экономический результат функционирования национальной экономики.

При оценке эффективности ВЭД, наряду с обобщающими показателями могут рассчитываться дифференцированные, характеризующие эффективность использования отдельных видов затрат (трудоемкость, энергоемкость, материалоемкость, фондоемкость, капиталоемкость и другие). Применение этих показателей повышает комплексность оценки. Однако использование их возможно лишь в тех случаях, когда внешнеэкономическая сфера деятельности предприятия в основном преобладающая. У субъектов хозяйствования с преобладанием деятельности на внутреннем рынке исчисление ряда дифференцированных показателей может носить формальный и условный характер.

Оценка эффективности деятельности предприятия требует наличия соответствующих систем бухгалтерского, финансового и управленческого учета, на основе которых определяется начальный и конечный результат. Иными словами, необходимо разработать порядок и последовательность определения выручки от экспортного производства и затрат на него, т.к. выручка от экспортных продаж поступает в иностранной валюте, а бухгалтерский учет осуществляется в национальной. Поэтому, на первом этапе проводится пересчет валютной выручки в сопоставимые условия, учитывая, что часть валюты согласно законодательству подлежит обязательной продаже государству. В конечном счете, экспортная выручка (Э) определяется путем суммирования рублевого эквивалента валюты,

направляемой в валютный фонд предприятия (P_1), рублевой выручки от обязательной продажи части валюты государству (P_2)

$$\Xi = P_1 + P_2. \quad (2.25)$$

Числовое значение P_2 определяется с учетом валютного курса белорусского рубля и затрат, связанных с оплатой банковских услуг по пересчету

$$P_2 = B_n \times K_e - O_{\text{бв}}, \quad (2.26)$$

B_n – часть валютной выручки, продаваемой государству;

K_e^n – валютный курс на дату продажи;

$O_{\text{бв}}$ – размер оплаты банковских услуг.

Как правило, норматив оплаты банковских услуг устанавливается обслуживающим банком, но не выше, определенного Национальным банком. На втором этапе рассчитывается размер затрат по производству и реализации продукции на внешних рынках. В настоящее время основными положениями бухгалтерского учета не предусмотрен специальный аналитический учет затрат, имеющих место в процессе внешнеэкономической деятельности. На наш взгляд, для объективной оценки ее эффективности такой учет вполне целесообразен, а исходя из роли экспортных продаж в обеспечении экономического роста крайне необходим. Однако, даже при отсутствии отдельного аналитического учета издержек во внешнеэкономической деятельности их стоимостная оценка вполне возможна. Исходя из наших подходов к ВЭД как части производственно-хозяйственной деятельности, в которой задействованы ее материальные, трудовые, финансовые ресурсы, вполне обосновано исходить из прямых переменных затрат, сформировавшихся в целом по предприятию, т.е. независимо от направленности рынка сбыта – внутреннего или внешнего.

В отдельных случаях, при которых экспортная продукция предусматривает иную комплектацию, производится соответствующая корректировка переменных затрат. Что касается расходов, связанных с содержанием производства, оборудования и управления (постоянные расходы), то они определяются на основе удельного расхода каждого вида на единицу продукции, рассчитываются, исходя из принятого на предприятии метода отнесения таких затрат

на себестоимость продукции, например, на единицу переменных затрат. Производственная себестоимость единицы продукции определяется на каждом предприятии на основе калькулирования если не полной себестоимости, то «усеченной» (неполной), другое название этого метода «калькулирование по переменным затратам».

Коммерческие расходы, связанные с реализацией товаров на внешних рынках, рассчитываются исходя из соответствующих нормативов, тарифов и учитываются в обычном порядке.

При работе на внешних рынках появляется новый вид расходов, связанных с государственным регулированием внешнеэкономической деятельности и оплатой услуг таможенных органов. Этот вид расходов (Z_3) определяется на основе данных бухгалтерского учета.

Таким образом, затраты на реализацию экспортного производства (Z) состоят непосредственно из производственных (Z_1), коммерческих (Z_2) расходов и обусловленных механизмами государственного регулирования ВЭД (Z_3):

$$Z = Z_1 + Z_2 + Z_3. \quad (2.27)$$

Приведенные показатели оценки эффективности внешнеэкономической деятельности частично известны в экономической науке и практике и в данном случае уточняется их место в соответствующих блоках системы, другие – предлагаются впервые. В целом изложенная методика, на наш взгляд, позволяет всесторонне и объективно оценить деятельность субъектов хозяйствования во внешнеэкономической сфере.

2.3. Методика определения эффективности внешнеторговых сделок

Внешеэкономическая деятельность субъектов хозяйствования осуществляется путем проведения коммерческих операций – определенных приемов по подготовке и налаживанию сотрудничества с зарубежными партнерами. Эти операции связаны с куплей-продажей товаров, услуг, результатов творческой деятельности, сотрудничеством в рамках производственно-технических связей. Правовой формой, опосредующей международные коммерчес-

кие операции, выступает сделка. Сделки купли-продажи товаров в материально-вещественной форме являются в международной торговле классическими, они присутствуют в качестве основного элемента и в процессе производственного и научно-технического сотрудничества. По этой причине в работе исследуется эффективность внешнеторговых сделок, осуществляемых в материально-вещественной форме: экспортных, импортных, товарообменных, толлинговых. В научной и учебной литературе предлагаются различные методики расчета экономической эффективности такого рода сделок, каждая из которых направлена на совершенствование практики оценки и их эффективности [2, 4, 16, 21, 25, 28, 32, 39]. Отметим лишь необходимость учета характера особенностей ВЭД, изложенных в параграфе 2.2 настоящей работы.

В отличие от определения критерия и показателей экономической эффективности ВЭД расчеты эффективности внешнеторговых сделок выполняются не по факту, а накануне соглашения о ней, что позволяет принять решение о целесообразности проведения такой сделки.

2.3.1. Оценка эффективности экспортных сделок

Алгоритм расчета эффективности экспортных сделок подобен определению критериального показателя эффективности деятельности предприятия, реализующей ее результаты на внешних рынках.

Стоимостной объем экспортных продаж, рассчитывается по формуле (2.25), затраты – по формуле (2.27). Отношением выручки от продаж (B) к затратам ($З$) определяется эффективность экспортной сделки:

$$K_{\text{экс}} = \frac{B}{З}, \quad (2.28)$$

где $K_{\text{экс}}$ – коэффициент эффективности экспортной сделки.

Экспортная сделка эффективна при условии, когда $K > 1$.

Для принятия решения о целесообразности заключения сделки с иностранным партнером необходимо сопоставить уровень ее эффективности с аналогичной сделкой на внутреннем рынке. Условие, при котором эффективность экспортной сделки выше, чем

на внутреннем рынке ($K_{эв.с}$) является оптимальным и решение в пользу экспорта – бесспорное:

$$K_{эв.с} > K_{эв.с} > 1.$$

На наш взгляд, при заключении экспортной сделки допустима и ситуация, при которой коэффициент её эффективности может быть равен или даже меньше аналогичной сделки на внутреннем рынке (но не ниже единицы): $K_{эв.с} \leq K_{эв.с} > 1$.

Такое решение возможно в ситуации ограниченности внутреннего рынка и наличия резерва производственной мощности. В условиях, когда предприятие работает как «открытая» система, успеха следует добиваться не только на внутреннем рынке, но и во внешней среде, где успех – результат способности адаптироваться к постоянно изменяющимся рыночным условиям. Расширение сферы сбыта за счет выхода на внешние рынки – прямой путь к увеличению конечных результатов деятельности. Известно, что увеличение объемов продаж не вызывает прямо пропорционального роста всех издержек. Постоянные затраты, как правило, сохраняются в прежних размерах и, как следствие, снижаются удельные издержки на единицу продукции. Поэтому, наряду с традиционными методами расчета прибыли от экспортных сделок, необходимо исчислять и маржинальную прибыль (разница между ценой и переменными издержками в составе затрат), и маржинальную рентабельность (отношение маржинальной прибыли к переменным затратам).

При подготовке сделки следует сравнивать цену предложения с переменными затратами на единицу продукции. Здесь возможны два варианта:

а) цена минус переменные затраты на единицу продукции > нуля.

б) цена минус переменные затраты < нуля.

В варианте «а» рентабельность можно обеспечить при достижении определенного объема производства, при варианте «б» рентабельность никогда не будет достигнута при таком соотношении переменных и постоянных затрат. Сущность концепции маржинальной прибыли (*МП*) заключается в следующем:

1. Цена товара должна быть по крайней мере выше, чем переменные затраты на единицу продукции ($МП > 0$), в противном

случае каждая произведенная единица продукции будет только увеличивать убытки предприятия.

2. Предприятие должно продавать по крайней мере «Н» единиц продукции для того, чтобы покрыть постоянные затраты ($МП \cdot Н = \text{постоянные затраты}$).

3. Каждая дополнительно проданная единица продукции (после покрытия всех постоянных затрат) непосредственно увеличивает прибыль. Таким образом, цена может приближаться к уровню переменных затрат на единицу продукции.

Например, цена единицы товара 100 000 руб., переменные затраты 80 000 руб., маржинальная прибыль $100\ 000 - 80\ 000 = 20\ 000$ руб. Постоянные затраты составляют 200 000 руб., если разделить эту сумму на маржинальную прибыль с единицы продукции, определим, что надо продать хотя бы 10 единиц товара ($200\ 000 / 20\ 000$) для того, чтобы покрыть постоянные затраты. Каждая единица проданная сверх 10 принесет выручку в размере цены. После вычитания переменных затрат из цены маржинальная прибыль с каждой единицы будет подсчитываться для покрытия постоянных затрат, а после их покрытия вся дополнительная маржинальная прибыль будет представлять прибыль. Такой подход, в конечном счете, улучшает комплексность оценки эффективности экспортных сделок в процессе подготовки к заключению контракта с зарубежным партнером.

Таким образом, заключение экспортной сделки целесообразно при условии:

$$K_{\text{э.с}} > I > K_{\text{э.с}} - \text{оптимальный вариант};$$

$$K_{\text{э.с}} > I \leq K_{\text{э.с}} - \text{допустимый вариант.}$$

2.3.2. Оценка эффективности импортных сделок

Такого рода сделки имеют место на предприятии при закупке сырья, материалов, отдельных узлов, комплектующих для использования в технологических процессах, т.е. однократного потребления и, во-вторых, при закупке товаров многократного потребления: станки, машины, транспортные средства, силовые установки и иного рода основные средства. Импорт товаров в коммерческих целях (для перепродажи на внутреннем рынке) – содержание деятельности торговых фирм, выгоды от такой разновидности сделок не связаны с эффективностью производственно-хозяйствен-

ной деятельности предприятия, а потому остаются за пределами настоящего исследования.

При определении эффективности закупки за рубежом таких товаров, как сырье, материалы, комплектующие и другие однократного использования в производственном процессе в качестве основного показателя выгоды сделки выступает разница в затратах на импорт и ценой аналогичного товара на внутреннем рынке. Затраты на импортируемый товар включают в себя контрактную цену, транспортные расходы в соответствии с базисными условиями поставки ИНКОТЕРМС-2010, расходы, связанные с госрегулированием ВЭД, прочие: страхование, расходы по платежно-расчетным операциям и другие, определяемые по формуле (2.27). Цена аналогичного товара на внутреннем рынке характеризует альтернативный вариант затрат.

Таким образом, экономический эффект сделки при импорте товаров для собственного производства (однократного потребления) определяется разницей затрат на импорт и закупку аналогичных на внутреннем рынке:

$$\mathcal{E}_{имп} = Z_{имп} - Z_{вн}, \quad (2.29)$$

где $\mathcal{E}_{имп}$ – экономический эффект импортной сделки;

$Z_{имп}$ – затраты на импорт;

$Z_{вн}$ – затраты на закупку аналогичных товаров на внутреннем рынке.

Экономическая эффективность такой сделки рассчитывается отношением затрат по импорту к затратам на внутреннем рынке:

$$K_{эимп} = \frac{Z_{имп}}{Z_{вн}}, \quad (2.30)$$

где $K_{эимп}$ – коэффициент эффективности импортной сделки.

В отличие от экспортной, эффективность импортной сделки имеет место, когда числовое значение коэффициента меньше единицы ($K < 1$).

Однако, данный подход хотя и является основным, но не единственным. При оценке эффективности такой сделки, необходимо учитывать следующие обстоятельства:

1. Хотя товары сравниваются как аналогичные, их качественное содержание может отличаться, например, большим (меньшим) удельным расходом сырья, материалов на единицу продукции, что, в конечном счете, снижает (увеличивает) размер издержек.

2. Повышение цены реализации готовой продукции за счет использования импортных комплектующих, что особенно характерно при изготовлении бытовой техники. В этом случае повышенные затраты по импорту товара могут перекрываться дополнительной выручкой при реализации готовой продукции.

Учет этих особенностей при определении затрат на закупку товара однократного потребления производится следующим образом:

1. Определяется стоимость закупаемого по импорту сырья, исходя из его расхода на единицу продукции:

$$C_1 = UP_1 \times C_1 \times n, \quad (2.31)$$

где C_1 – стоимость закупаемого по импорту сырья;

UP_1 – удельный расход на единицу продукции;

C_1 – цена единицы сырья по контракту импортному;

n – планируемое к выпуску количество продукции.

2. Аналогично рассчитывается стоимость сырья, закупаемого на внутреннем рынке:

$$C_2 = UP_2 \times C_2 \times n, \quad (2.32)$$

где C_2 – стоимость единицы сырья на внутреннем рынке;

UP_2 – удельный расход сырья, приобретаемого на внутреннем рынке, на единицу продукции;

C_2 – цена сырья по внутреннему контракту.

3. Рассчитываются прочие затраты ($3П$), учитывающие дополнительные расходы по импорту (коммерческие, в связи с госрегулированием ВЭД, страховые, платежно-расчетные и другие).

4. Определяется эффект от такого рода импортной сделки. Он будет иметь место, когда

$$(C_1 + 3П) < C_2. \quad (2.33)$$

5. Экономическая эффективность:

$$K_9 = \frac{C_1 + 3П}{C_2}. \quad (2.34)$$

Импортная сделка будет эффективна, а потому целесообразна, если уменьшение потребности в сырье перекроет удорожания от повышения импортной цены.

При определении эффекта и эффективности импортной сделки по закупке товара однократного использования для собственных производственных нужд в виде отдельных узлов, комплектующих возможное превышение импортных затрат ($Z_{имп}$) в сравнении с издержками на приобретение аналогичного товара на внутреннем рынке может перекрываться дополнительной прибылью ($ДП$), полученной за счет повышения цены продаж готовой продукции, укомплектованной импортными комплектующими. В этом случае эффект импортной сделки ($\mathcal{E}_{имп}$) рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{имп} = (Z_{имп} - ДП) - Z_{вн}. \quad (2.35)$$

Эффективность такой сделки определяется по формуле:

$$K_9 = \frac{Z_{им} - ДП}{Z_{вн}}. \quad (2.36)$$

В данном варианте затраты на импорт состоят из цены (суммы) контракта и прочих затрат, связанных с обслуживанием импортной сделки.

Затраты на внутреннем рынке рассчитываются таким же образом, как и в предыдущем варианте.

Таким образом, при импорте товаров однократного использования для собственного потребления сделка эффективна при условии:

1. Когда цены импортного товара ниже цен закупки аналога на внутреннем рынке.

2. Когда совокупные затраты на импортной сделке хотя и выше, чем при закупке на внутреннем рынке, но перекрываются экономией от снижения удельных норм расхода сырья и материалов или дополнительной прибылью, полученной за счет повышения цены на готовые изделия, изготовленные с импортными комплектующими.

Не менее типичны ситуации, когда по импорту закупаются товары, предназначенные для многократного потребления: станки, машины, транспортные средства, силовые установки и иного рода основные средства. В таких случаях учета разности в ценах единицы товара на внешнем и внутреннем рынках и сопоставления прочих затрат недостаточно, ибо использование такого рода товаров требует значительных эксплуатационных расходов. Они включают в себя:

- 1) количество ремонтов оборудования в соответствии с принятой системой планово-предупредительного ремонта и его стоимость;
- 2) расходные коэффициенты материальных и энергетических затрат на единицу выпускаемой продукции (например расход горюче-смазочных материалов);
- 3) заработную плату (с начислениями) работников, занятых обслуживанием оборудования.

В этом случае последовательность определения эффективности импортной сделки по закупке товара многократного использования осуществляется следующим образом:

1. Определяются совокупные затраты по импорту как сумма, состоящая из контрактной цены, прочих затрат и эксплуатационных расходов:

$$Z_{имп} = C_1 + 3П_1 + PЭ_1. \quad (2.37)$$

2. Аналогичным образом определяются совокупные затраты по закупке аналога на внутреннем рынке:

$$Z_{вн} = C_2 + 3П_2 - PЭ_2, \quad (2.38)$$

где $Z_{имп}$ и $Z_{вн}$ – соответственно затраты на внешнем и внутреннем рынках;

C_1 и C_2 – соответственно цена по импортному и внутреннему контрактам;

$3П_1$ и $3П_2$ – прочие затраты соответственно на внешнем и внутреннем рынке;

$PЭ_1$ и $PЭ_2$ – соответственно расходы по эксплуатации товара многократного потребления, закупаемого на внешнем и внутреннем рынках.

3. Определяется эффект от импорта (формула 2.29) и эффективность импортной сделки (формула 2.30).

Закупаемые товары, как правило, отличаются от внутреннего аналога не только в части затрат, включая эксплуатационные расходы но и по производительности (грузоподъемность, съем продукции в натуральных единицах и т.п.). В этой связи необходимо исчислять совокупные затраты на единицу производительности.

При расчете эффективности импортных закупок оборудования и иного вида основных фондов, как и при определении показателей эффективности инвестиционных проектов, необходимо учитывать влияние времени на денежные потоки, поступающие в результате реализации проекта. Разновременность процесса инвестирования капитала в основные фонды и получения доходов от них, разная ценность денег по мере отдаления от периода инвестирования требуют оценки эффективности сделки не только на основе прибыли, а и с учетом показателя денежного потока, ибо только такой подход позволяет принять решение о целесообразности инвестирования. Одним из методов обоснования принятия такого решения является расчет чистой сегодняшней стоимости (ЧСС), в основе которого лежит метод дисконтирования, т.е. приведения показателей доходов и инвестиционных расходов к одному моменту времени.

На будущую стоимость сегодняшних затрат влияет размер будущих поступлений (БП), ставка дисконтирования в % (n), а в ее качестве обычно применяется банковский процент по долгосрочным депозитам, период дисконтирования (n) лет. В этом случае ЧСС для (n) лет можно выразить следующим образом:

$$ЧСС = \sum_{H=0}^T \frac{БП}{(1+n)^H}, \quad (2.39)$$

Если ЧСС больше 0, то сделка целесообразна, когда полученный результат меньше 0 необходимо от нее отказаться.

2.3.3. Оценка эффективности товарообменных и толлинговых сделок

В практике внешнеэкономической деятельности присутствуют товарообменные (бартерные) операции, содержанием которых являются соглашения по обмену продукцией. По существу к ним можно отнести и соглашения о международной специализации и

кооперировании производства. В настоящее время удельный вес бартерных сделок в структуре внешнеэкономических операций уменьшился, хотя в условиях недостатка у предприятий оборотных средств, особенно в конвертируемой валюте, они остаются востребованными. Расчет эффективности таких сделок основывается на соотношении стоимостей обмениваемых товаров в пропорции 1:1, которое рассматривается как показатель минимального эффекта.

Если обозначить стоимость товаров, отгруженных по бартеру, через C_1 , а получаемых по этой сделке в обмен через C_2 , то экономический эффект (\mathcal{E}_{bc}) определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{bc}} = C_2 - C_1, \quad (2.40)$$

а коэффициент экономической эффективной определим по формуле:

$$K_{\text{эbc}} = \frac{C_2}{C_1}. \quad (2.41)$$

Бартерная сделка эффективна, когда $K_{\text{эbc}} > 1$.

В международной практике нередко заключаются сделки, известные как толлинговые. В основу термина положено английское слово «*toll*» – пошлина. Исторически это обусловлено тем, что передача сырья неразрывно связана с его переработкой, а потому ввозимое сырье не рассматривалось как ввезенный товар и не облагалось пошлинами. Поэтому под термином «толлинг» понимается производственный процесс переработки давальческого сырья. Основной мотив для такого рода сделок у индустриально развитых стран – удешевление затрат на переработку, т.к. в менее развитых странах уровень оплаты труда значительно ниже.

Внешний толлинг предполагает ввоз в страну переработчика сырья, приобретенного за рубежом, и вывоз готовой продукции. При этом и сырье, и готовая продукция в процессе переработки остаются собственностью заказчика. В ряде отраслей национальной экономики (нефтеперерабатывающая, швейная, текстильная, табачная и другие) такие операции получили достаточно широкое распространение. Их суть – переработка на отечественном предприятии давальческого сырья иностранного партнера при условии

расчета за процесс переработки частью сырья или готовой продукции и, в другом варианте, оплатой услуг по переработке в денежном выражении. Экономическая эффективность толлинговой сделки (\mathcal{E}_{mc}) имеет место при условии, когда стоимость получаемой части сырья или готовой продукции, выработанной из него, больше затрат на процесс переработки давальческого сырья.

$$K_{эп} > 1. \quad (2.42)$$

Следует отметить, что в определенных условиях (недостаток оборотных средств, наличие свободных производственных мощностей, необходимость сохранения рабочих мест) бартерные, так и толлинговые сделки можно считать целесообразными в течение определенного периода времени и при условии, когда

$$K_{эп} \geq 1. \quad (2.43)$$

Выполненное во второй главе исследование позволяет сделать следующие выводы:

- предложенная методика измерения и оценки экономической эффективности деятельности субъектов хозяйствования на внешних рынках может осуществляться с разных позиций, различными методами, показателями, но по единому критерию;

- содержание критерия эффективности внешнеэкономической деятельности можно сформулировать как максимальное повышение экономического эффекта (конечного результата) с единицы затрат, израсходованных на его достижение;

- максимизация прибыли с единицы стоимости затрат характеризует качественную сторону критерия эффективности, а его количественная определенность (коэффициент эффективности) выражается через «критериальный» показатель, рассчитанный отношением экономического результата деятельности к обусловившим его затратам;

- конкретизация количественной определенности уровня экономической эффективности выражается показателями, отражающими все ее стороны:

- начальный экономический результат;
- конечный результат (экономический эффект), исчисляемый в абсолютных величинах;
- конечный результат (экономическая эффективность), исчисляемая в относительных величинах.

Глава 3

Измерение и оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия (на микроуровне)

3.1. Обоснование выбора объекта исследования и его общая характеристика

Оценка эффективности деятельности предприятия на внешних рынках выполнена на основе изложенных в предыдущих главах авторских подходов к содержанию основных категорий и понятий эффективности, методологии определения ее критерия и системы показателей. В качестве объекта исследования выбраны пять мясокомбинатов и восемь молокоперерабатывающих предприятий, входящих в состав государственного объединения «Гроднообмясомолпром» и крупнейший производитель молочной продукции в регионе – Волковыское предприятие «Беллакт» системы Белгоспищепрома. Такой выбор обосновывается рядом факторов:

- предприятия обеспечивают 100 % регионального производства масла и жирных сыров, 96 % цельномолочной продукции (в пересчете на молоко), 91 % колбасных изделий и 71 % мяса, что позволяет по результатам анализа их деятельности оценить уровень экономической эффективности мясомолочной отрасли промышленности региона;

- производство продовольственных товаров занимает значительное место в промышленном потенциале Гродненской области. В 2009 году доля пищевой промышленности в отраслевой структуре промышленного производства и экспорта составила 30 %, из которых три четверти приходится на предприятия, принятые в качестве объекта исследования;

- наличие независимой от импорта сырьевой базы, позволяющей увеличивать производство и продажи как на внутреннем, так и внешнем рынках. В Гродненской области в 2009 году получено на душу населения 904 кг молока и 165 кг мяса (в убойном весе), что значительно превышает среднереспубликанский уровень. Молоко- и мясоперерабатывающие предприятия Гродненского региона экспортируют 77,3 % объема производимого сухого молока, 72,9 % твердых сыров, 60 % масла коровьего, 59 % мяса;

- достаточно надежная сырьевая база, проведенное в последние годы техническое переоборудование ряда предприятий отрасли позволили Республике Беларусь заметно укрепить свои позиции в качестве поставщика масла, сыра, обезжиренного и цельного сухого молока. На ее долю в 2009 году пришлось 10,8 % мирового объема продажи масла, 5,7 % сыра, 6,7 % обезжиренного сухого молока и 1,6 % цельного сухого молока. Удельный вес экспорта молока и молочных продуктов в 2009 году в общем объеме производства организаций Минсельхозпрода составил 73 %. Следует учесть, что востребованность сельскохозяйственной и, прежде всего, молочной продукции на мировом рынке постоянно возрастает. По прогнозам «Организации экономического сотрудничества и развития» и «Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН», в течение следующего десятилетия вследствие роста продовольственных потребностей развивающихся стран и повышения спроса на биотопливо продукты питания в реальном исчислении подорожают на 15 – 40 %;

- анализируемые предприятия характеризуются однотипной номенклатурой и ассортиментом продукции, однородной сырьевой базой и технологическим процессом, идентичным составом работающих, организацией менеджмента и маркетинга, что позволяет в процессе анализа эффективности деятельности провести ранжирование предприятий по показателям экономической результативности и эффективности в 2008 – 2009 годах;

- повышение эффективности деятельности исследуемых предприятий в немалой степени способно содействовать диверсификации отраслевой структуры регионального экспорта, которая на сегодняшний день отличается преобладанием отраслей с высокой степенью импортоемкости производства (машиностроение, химическая, легкая промышленность). Так, экспорт единицы продукции в машиностроении и металлообработке сопровождается затратами 0,88 единиц импорта, в химическом производстве 0,68 единиц. Поэтому, наряду с освоением инноваций, наукоемкой продукции, важную роль в регионе призвано сыграть увеличение производства продукции пищевой отрасли, чему способствует невысокий коэффициент (24 %) импортоемкости данной отрасли, наличие относительно высокопроизводительного сельскохозяйственного сектора (при 11,5 % населения страны, такой же доли пахотных

земель регион обеспечивает 17 % республиканского производства сельхозпродукции), более короткий в сравнении с другими отраслями производственный цикл, менее капиталоемкие издержки на реконструкцию действующих и создание новых предприятий, возможности размещения предприятий в средних и малых городах, обеспеченных свободной рабочей силой, повышенным потребительским спросом на внешних рынках, в первую очередь стран СНГ.

Учитывая, что в числе исследуемых молокоперерабатывающих предприятий одно из них – Волковысский «Беллакт» – не входит в систему «Гродномясомолпрома», обобщающие данные по этой группе предприятий рассчитываются отдельно по «Мясомолпрому» и с учетом «Беллакта» в целом по отрасли.

3.2. Оценка эффективности деятельности предприятий мясной и молочной отраслей промышленности Гродненского региона на внешних рынках в 2008 – 2009 годах

Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий, принятых за базу исследования, производится с позиций затратного подхода на основе системы показателей и методологических подходов к их расчету, изложенных во 2-й главе. Содержанием исследования является расчет обобщающего («критериального») показателя экономической эффективности, который должен отразить присутствие в экспортной деятельности предприятия качественных признаков, определяющих эффективен или неэффективен этот вид деятельности, и какова мера (количественная определенность) эффективности или неэффективности. Конкретизация этой меры позволяет через систему соответствующих показателей выяснить, в какой степени на «критериальный» показатель (коэффициент эффективности) повлияли начальный экономический результат и степень использования затрат («привлеченных» ресурсов). Поэтому на следующем этапе производится расчет показателей, предложенных в трех блоках (гл. 2-я).

Расчет критериального показателя экономической эффективности деятельности исследуемых предприятий на внешних рынках произведен на основе исходной расчетной информации, отражающей данные статистической и финансовой отчетности предприятий (таблицы 3.1 и 3.2).

Таблица 3.1 – Исходная расчетная информация для определения коэффициента эффективности экспортной деятельности мясоперерабатывающих предприятий в 2008 – 2009 гг.

Наименование предприятий	Экспорт продукции				Затраты на экспорт, млн. руб.	
	тыс. долл. США		млн. руб.		2009	2008
	2009	2008	2009	2008		
1	2	3	4	5	6	7
Волковыск, мясокомбинат	19627,7	12471,3	54811	26642	51115	25675
Гродно, мясокомбинат	28306,4	33478,4	79047	71520	76122	67427
Лида, мясокомбинат	12414,4	7629,5	34668	16299	34768	16228
Ошмяны, мясокомбинат	16102,7	12726,5	44967	27188	40706	25246
Слоним, мясокомбинат	18613,3	27556,9	51978	58869	48785	57056
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям	95064,5	93862,6	265471	200518	251496	191632

Экспорт, учитываемый в долларах США пересчитан в белорусские рубли, исходя из его среднегодового курса к доллару США, установленному Национальным банком Республики Беларусь (2009 г. – 2792,54 руб.; 2008 г. – 2136,29 руб.)

Таблица 3.2 – Исходная расчетная информация для определения коэффициента эффективности экспортной деятельности молокоперерабатывающих предприятий в 2008 – 2009 гг.

Наименование предприятий	Экспорт продукции				Затраты на экспорт, млн. руб.	
	тыс. долл. США		млн. руб.		2009	2008
	2009	2008	2009	2008		
1	2	3	4	5	6	7
Гродно, «Молочный мир»	27486,9	31098,7	76758	66436	67892	62411
Дятлово, сыродельный завод	8570,1	4119,4	2393	8800	15005	10560

Продолжение таблицы 3.2

1	2	3	4	5	6	7
Лида, молочноконсервный комбина	24530,2	16825,5	68502	35944	72169	37962
Новогрудок, маслодельный комбинат	23002,2	28714,4	64235	61342	75870	69065
Ошмяны, сыродельный завод	5647,6	1701,7	15771	3635	16899	4206
Сморгонь, «Молочные продукты»	17107,8	18420,8	47774	39352	55609	45827
Слоним, «Молочные продукты»	7570,2	12568,2	21140	26849	23553	31029
Щучин, масло-сырзавод	22903,3	21603,4	63958	46151	58111	45898
Итого по предприятиям «Мясомолпрома»	136818,3	135052,1	382070	288509	395108	306988
Волковиск, «Беллакт»	40502,6	59048,8	113105	126145	103145	114910
Итого по молокоперерабатывающим предприятиям	177320,9	194100,9	495175	414654	498253	421898

Оценим эффективность экспортной деятельности предприятий на внешних рынках посредством расчета критериального показателя – коэффициента экономической эффективности по формуле (2.5):

$$K_{э.э.} = \frac{P_n}{3}$$

Расчеты выполнены в приложении 1, а их результаты сведены в таблицах 3.3 и 3.4.

Таблица 3.3 – Коэффициент эффективности экспортной деятельности мясоперерабатывающих предприятий за 2008 – 2009 гг.

Наименование предприятий	Значение коэффициента		Изменение «+», «-»
	2009	2008	
1	2	3	4
Волковиск, мясокомбинат	1,072	1,038	+ 0,034

Продолжение таблицы 3.3

Гродно, мясокомбинат	1,038	1,061	- 0,023
Лида, мясокомбинат	0,997	1,004	- 0,007
Ошмяны, мясокомбинат	1,105	1,077	+ 0,028
Слоним, мясокомбинат	1,065	1,031	+ 0,034
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям	1,056	1,046	+ 0,010

Таблица 3.4 – Коэффициент эффективности экспортной деятельности молокоперерабатывающих предприятий «Гродномясомолпрома» за 2008 – 2009 гг.

Наименование предприятий	Значение коэффициента		Изменение «+», «-»
	2009	2008	
1	2	3	4
Гродно, «Молочный мир»	1,131	1,064	+ 0,067
Дятлово, «Сыродельный завод»	0,957	0,833	+ 0,124
Лида, молочноконсервный завод	0,949	0,947	+ 0,002
Новогрудок, маслодельный завод	0,847	0,888	- 0,041
Ошмяны, сыродельный завод	0,933	0,864	+ 0,069
Сморгонь, «Молочные продукты»	0,859	0,859	-
Слоним, «Молочные продукты»	0,898	0,865	+ 0,033
Щучин, маслосырзавод	1,101	1,006	+ 0,095
Итого по молокоперерабатывающим предприятиям «Мясомолпрома»	0,967	0,940	+ 0,027
Волковыск, «Беллакт»	1,097	1,097	-
Всего по молокоперерабатывающим предприятиям	0,994	0,983	+ 0,011

Как видно из таблицы 3.3 в 2008 году все мясоперерабатывающие предприятия имели $K_{ээ} > 1$, что позволяет оценить их экспортную деятельность как эффективную. Наивысшее значение количественной определенности критерия эффективности достигнуто на Ошмянском мясокомбинате ($K_{ээ} = 1,077$), который не только сохранил, но и упрочил лидирующее положение в 2009 году ($K_{ээ} = 1,105$), обеспечив прирост коэффициента на 0,028 его значения.

В 2009 году Лидский и Гродненский мясокомбинаты допустили снижение достигнутых в 2008 году результатов, причем первый из них получил отрицательный конечный результат, выражающийся в превышении затрат над стоимостью экспортной продукции. В целом мясоперерабатывающие предприятия в исследуемые годы работали эффективно, добились увеличения коэффициента эффективности на 0,010. Вместе с тем, следует отметить, что величина $K_{\text{эз}}$ равная 1,056, не может обеспечить достаточный социальный достаток коллективов и необходимый уровень финансирования технического развития производства.

Противоположная картина наблюдается на молокоперерабатывающих предприятиях «Гродномясомолпрома» (таблица 3.4), на которых и в 2008 году, и в 2009 году из восьми предприятий лишь два – Гродненский «Молочный мир» и Щучинский маслосырзавод имеют $K_{\text{эз}} > 1$. Остальные предприятия следует отнести к неэффективно работающим на внешних рынках, т.к. они допустили превышение затрат над стоимостным объемом экспорта. И хотя на Волковысском «Беллакте» в 2008, 2009 г. значение коэффициента эффективности составило 1,097, этого оказалось недостаточно для оценки деятельности молокоперерабатывающей отрасли в целом по Гродненскому региону как эффективной. В 2008 и в 2009 годах $K_{\text{эз}} < 1$ (2008 г. – 0,983, 2009 г. – 0,994).

Расширенный обобщающий («критериальный») показатель экономической эффективности позволил сделать вывод о присутствии в экспортной деятельности предприятий качественных признаков, определяющих эффективен или неэффективен этот вид деятельности и какова мера эффективности или неэффективности. Конкретизация этой меры через систему соответствующих показателей определяет степень влияния на рассчитанный выше коэффициент эффективности начального результата и характера использования затрат («привлеченных ресурсов»). Поэтому на следующем этапе оценки эффективности экспортной деятельности предприятий произведем расчет показателей, предложенных в трех блоках (гл. 2). Первоначально рассчитаем показатели, характеризующие начальный экономический результат, рассматриваемый как итог хозяйственной деятельности вне связи с затратами, на основе которых он был достигнут. На базе этой группы показателей определяются стоимостной объем и динамика экспортных продаж, доля эк-

Измерение и оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия

спорта в стоимости всей произведенной продукции, доля экспорта каждого исследуемого предприятия в экспорте продукции отрасли как в стоимостном выражении, так и в натуральных измерителях, коэффициент корреляции динамики экспорта и производства, характеризующий направление ее изменения.

Для выполнения этой работы используются данные, приведенные в таблицах 3.1 и 3.2 и другие расчетные информационные материалы, сведенные в таблицы 3.5, 3.6, 3.7.

Стоимость произведенной продукции в текущих ценах в белорусских рублях (графы 2 и 3 таблиц 3.5 и 3.6), стоимость поставленной на экспорт в долларах США (графы 2 и 3 таблиц 3.1 и 3.2) и в натуральных измерителях (таблицы 3.7 и 3.8) отражают данные первичного учета исследуемых предприятий, стоимость экспортной продукции в белорусских рублях (графы 4 и 5 табл. 3.1. и 3.2) определена путем пересчета в соответствии со сложившимся среднегодовым курсом белорусского рубля к доллару США, устанавливаемому Национальным банком Республики Беларусь.

Таблица 3.5 – Исходная расчетная информация для измерения и оценки экономических результатов экспортной деятельности мясоперерабатывающих предприятий в 2008 – 2009 гг

Наименование предприятий	Произведено продукции в текущих ценах (млн. руб.)		Индекс производства в 2009 году (гр. 2 : гр. 3)	Индекс экспорта в 2009 году*
	2009 г.	2008 г.		
1	2	3	4	5
Волковыск, мяскокомбинат	254289	202426	1,39	1,57
Гродно, мяскокомбинат	321667	281463	1,14	0,85
Лида, мяскокомбинат	88747	69574	1,28	1,63
Ошмяны, мяскокомбинат	105780	85461	1,24	1,27
Слоним, мяскокомбинат	185666	163458	1,14	0,68
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям	956149	802382	1,19	1,01

* – индекс экспорта рассчитан в приложении 2.

Таблица 3.6 – Исходная расчетная информация для измерения и оценки экономических результатов экспортной деятельности молокоперерабатывающих предприятий в 2008 – 2009 гг.

Наименование предприятий	Произведено продукции в текущих ценах (млн. руб.)		Индекс производства в 2009 году (гр. 2 : гр. 3)	Индекс экспорта в 2009 году*
	2009 г.	2008 г.		
1	2	3	4	5
Гродно, «Молочный мир»	200412	178712	1,12	0,88
Дятлово, «Сыродельный завод»	36905	28693	1,29	2,08
Лида, молочноконсервный завод	123196	119972	1,03	1,45
Новогрудок, маслодельный завод	93013	89472	1,04	0,80
Ошмяны, сыродельный завод	36149	31457	1,15	3,32
Сморгонь, «Молочные продукты»	60715	56154	1,08	0,93
Слоним, «Молочные продукты»	36131	31817	1,14	0,60
Щучин, маслосырзавод	87110	75702	1,15	1,06
Итого по Гродненскому «Мясомолпрому»	673631	611979	1,10	1,01
Волковыск, «Беллакт»	228083	200889	1,13	0,69
Всего по молокоперерабатывающим предприятиям	901714	812868	1,11	0,91

* – индекс экспорта рассчитан в приложении 2.

Таблица 3.7 – Исходная расчетная информация для оценки экспортной деятельности предприятий объединения «Гродномясомолпром» в натуральных измерителях в 2008 – 2009 гг.

Наименование предприятий	Экспорт мясной продукции в пересчете на мясо (тонн)		Индекс экспорта в натуральных показателях	Экспорт молочной продукции в пересчете на молоко (тонн)		Индекс экспорта в натуральных показателях
	2009 г.	2008 г.		2009 г.	2008 г.	
1	2	3	4	2	3	4
Волковыск, мясокомбинат	5302	3400	1,56			
Гродно, мясокомбинат	8378	9179	0,91			
Лида, мясокомбинат	3593	1888	1,90			

Продолжение таблицы 3.7

1	2	3	4	5	6	7
Ошмяны, мясокомбинат	4678	3491	1,34			
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям	27057	25482	1,06			
Гродно, «Молочный мир»				83006	73821	1,12
Дятлово, сыродельный завод				25409	8985	2,83
Лида, молочно-консервный комбинат				85760	37668	2,28
Новогрудок, маслодельный комбинат				82071	69222	1,19
Ошмяны, сыродельный завод				12238	5109	2,40
Слоним, «Молочные продукты»				34915	30729	1,14
Сморгонь, «Молочные продукты»				50532	49980	1,01
Щучин, маслосырзавод				66123	47580	1,39
Итого по молокоперерабатывающим предприятиям «Гродномясомолпрома»				440054	323094	1,36
Волковыск, «Беллакт»				90010	119370	0,75
Всего по молокопереработке				530064	442464	1,20

Показатель, отражающий динамику экспортных продаж, – коэффициент (индекс) экспорта (K_9) рассчитывается по формуле (2.7):

$$K_9 = \frac{\mathcal{E}_1}{\mathcal{E}_2}.$$

Соизмеряем соотношение $\mathcal{E}_1 : \mathcal{E}_2$ в стоимостном выражении и в натуральных единицах, последнее позволяет выявить роль це-

нового фактора в динамике экспорта. Расчет выполнен в приложении 2. Следующий показатель, характеризующий экономические результаты деятельности предприятия на внешних рынках, – долю экспорта (%) в производимой продукции определим по формуле (2.8):

$$D_{\text{Э}} = \frac{\text{Э}}{B} \times 100.$$

Расчеты, выполненные в приложении 3, позволяют выявить роль экспорта в экономике предприятия и характер изменений в развитии его внешнеэкономической деятельности. Экспортная квота предприятия в экспорте отрасли определяется сопоставлением объема экспортных продаж каждого исследуемого предприятия с объемом экспортных продаж отрасли.

Расчет произведем по формуле (2.9):

$$D_{\text{П}} = \frac{L_1}{L_2},$$

где значение L_1 отражает экспорт предприятия, L_2 – отрасли.

Влияние цен, номенклатуры и ассортимента продукции выявляется путем проведения расчетов и в стоимостных, и в натуральных измерителях (приложение 4).

При измерении и оценке эффективности продаж на внешних рынках, исходя из специфики исследуемых предприятий, не рассчитывалась доля новых и инновационных товаров. Отраслевые особенности, высокая конкуренция на внутреннем и внешних рынках принуждают предприятия постоянно обновлять продукцию по рецептуре, расфасовке, упаковке, ассортиментному ряду и другим параметрам.

Завершает оценку экономических результатов экспортной деятельности предприятий расчет коэффициента корреляции динамики экспорта и производства, что позволяет выявить изменения соотношения в целом и присутствия на внешних рынках. Расчет выполнен в приложении 5 по формуле (2.12):

$$K_K = \frac{J_{\text{Э}}}{J_{\text{П}}}.$$

Оценим результаты расчетов, выполненных в приложениях 2 – 5, для чего сведем их в таблицу 3.8.

Таблица 3.8 – Экономические результаты экспортной деятельности предприятий Гродненской области в 2008 – 2009 гг.

Наименование предприятий	Экспорт продукции в долларах США (тысяч)			Доля экспорта в произведенной продукции (%)		Экспортная квота в отраслевом экспорте (%)		Коэффициент экспорта в 2009г.
	2009 г.	2008 г.	Коэффициент экспорта в 2009 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Волковиск, мясокомбинат	19627,7	12471,3	1,6	21,6	13,2	20,6	13,3	1,13
Гродно, мясокомбинат	28306,4	33478,4	0,85	24,6	25,4	29,8	35,7	0,75
Лида, мясокомбинат	12414,4	7629,5	1,63	39,1	23,4	13,1	8,2	1,27
Ошмяны, мясокомбинат	16102,7	12726,5	1,27	42,5	31,8	16,9	13,5	1,02
Слоним, мясокомбинат	18613,3	27556,9	0,68	28,0	36,0	19,6	29,3	0,6
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям	95064,5	93862,6	1,01	27,8	25	-	-	0,85
Гродно, «Молочный мир»	27486,9	31098,7	0,88	38,3	37,2	15,5	16,0	0,79
Дятлово, сыродельный завод	8570,1	4119,4	2,08	64,8	30,6	4,8	2,1	1,61
Лида, молочноконсервный комбинат	24530,2	16825,5	1,45	55,6	30,0	13,9	8,7	1,41
Новогрудок, маслодельный комбинат	23002,2	28714,4	0,80	69,1	68,6	13,0	14,8	0,77
Ошмяны, сыродельный завод	5647,6	1701,7	3,32	43,6	11,6	3,2	0,9	2,89
Слоним, «Молочные продукты»	7570,2	12568,2	0,60	58,5	84,4	4,3	6,5	0,53

Продолжение таблицы 3.8

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Щучин, маслозавод	22903,3	21603,4	1,06	73,4	61,0	12,9	11,1	0,92
Итого молокоперерабатывающие предприятия «Мясомолпрома»	136818,3	175055,3	1,01	62,4	47,1	–	–	0,92
Волковиск, «Беллакт»	40502,6	59048,	0,69	49,5	62,7	22,8	30,4	0,64
Всего по молокоперерабатывающим предприятиям	177320,9	194100,9	0,91	53,3	48,7	–	–	0,83

На основе данных таблицы 3.8 оценим результаты, полученные предприятиями в 2008 – 2009 гг. среди мясоперерабатывающих предприятий: наибольший объем экспортных продаж в 2008 году достигнут на Гродненском мясокомбинате, наименьший – Лидском. Это предприятие и в 2009 году оказалось последним, несмотря на высокий коэффициент экспорта – 1,6 раза. Два наиболее крупных экспортера – мясокомбинаты в Гродно и Слониме в 2009 году снизили продажи на внешних рынках соответственно на 15 % и 32 %, вследствие чего уменьшилась экспортная квота в объеме продаж данных предприятий и доля в отраслевом объеме экспортных продаж, в 2008 году она снизилась на 5,9 п.п. на Гродненском мясокомбинате и на 9,7 п.п. – Слонимском. Оба эти предприятия имеют коэффициент корреляции меньше 1, что означает отставание индекса экспорта продукции от индекса производства.

Среди молокоперерабатывающих предприятий в 2008 году бесспорным лидером являлось Волковисское предприятие «Беллакт», которое экспортировало более половины произведенной продукции, что обеспечило ему 30-процентную квоту в отраслевом экспорте. Вторую и третью позицию занимали Гродненский «Молочный мир» и Новогрудский маслодельный комбинат. В 2009 году ситуация принципиально изменилась. Ухудшение условий внешней торговли, вызванное кризисными явлениями в мировой и национальной экономике и финансах, обострившиеся проблемы на российском рынке (а это более 93 % всего экспорта мясной и 74 % молочной продукции) наиболее отрицательно отразились на

Измерение и оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия

трех лидерах 2008 года: на Гродненском молочном комбинате – снижение экспортных продаж составило 12 %, Новогрудском маслодельном комбинате – 20 %, а Волковыском «Беллакте» – 31 %. В результате появились новые лидеры – молокоперерабатывающие предприятия в Лиде, Щучине и Дятлово. И хотя по объему экспорта они еще уступали лидерам 2008 года, но за счет значительного роста коэффициента экспортных продаж, опережающего темпы роста производства, вышли на ведущие позиции.

На следующем этапе исследования по показателям первого блока оценки экономической эффективности, рассчитанных в приложениях 2 – 5, произведем ранжирование предприятий, что позволит провести комплексную оценку достигнутых экономических результатов экспортной деятельности. Ранжирование выполняется по каждому показателю (данные таблицы 3.8), исходя из балльной оценки, которая соответствует рангу занимаемого предприятием места. В этом случае сумма баллов будет представлять собой комплексную оценку результатов.

Таблица 3.9 – Комплексная балльная оценка экономических результатов экспортной деятельности мясоперерабатывающих предприятий объединения «Гродномясомолпрома» в 2008 году*

Наименование предприятия	Ранжирование предприятий по показателям таблицы 3.8**			Сумма баллов	Ранг (место)
	Показатель графы 3	Показатель графы 6	Показатель графы 8		
1	2	3	4	5	6
Волковыск, мясокомбинат	4	5	4	13	4
Гродно, мясокомбинат	1	3	1	5	1-2
Лида, мясокомбинат	5	4	5	14	5
Ошмяны, мясокомбинат	3	2	3	8	3
Слоним, мясокомбинат	2	1	2	5	1-2

* в 2008 году коэффициенты экспорта и корреляции не рассчитывались;

**показатель графы 3 – экспорт продукции в 2008 году (дол. США);
графы 6 – доля экспорта в произведенной продукции в 2008 году (%);
графы 8 – экспортная квота в 2008 году (%)

Таблица 3.10 – Комплексная балльная оценка экономических результатов экспортной деятельности мясоперерабатывающих предприятий объединения «Гродномясомолпром» в 2009 году

Наименование предприятия	Ранжирование предприятий по показателям таблицы 3.8*					Сумма баллов	Ранг (место)
	Показатель графы 2	Показатель графы 5	Показатель графы 7	Показатель графы 4	Показатель графы 9		
1	2	3	4	5	6	7	8
Волковиск, мясокомбинат	2	5	2	2	2	13	1
Гродно, мясокомбинат	1	4	1	4	4	14	2-3
Лида, мясокомбинат	5	2	5	1	1	14	2-3
Ошмяны, мясокомбинат	6	1	4	3	3	17	4
Слоним, мясокомбинат	3	3	3	5	5	19	5

* показатель графы 2 – экспорт продукции в 2009 году (дол. США);
 графы 4 – коэффициент экспорта в 2009 году;
 графы 5 – доля экспорта в произведенной продукции в 2009 году (%);
 графы 7 – экспортная квота в отрасли в 2009 году (%);
 графы 9 – коэффициент корреляции в 2009 году.

Из таблицы 3.9 видно, что в 2008 году по показателям, характеризующим экономические результаты без учета данных по коэффициенту экспорта и корреляции, лидерами были Гродненский и Слонимский мясокомбинаты, имевшие наименьшую сумму мест – по 5. Гродненский мясокомбинат по двум показателям имеет первое место и по одному – третье, отсюда сумма баллов равна 5:

$$2 \cdot 1 + 1 \cdot 3 = 5.$$

Аналогичным образом определен ранг остальных предприятий. В 2009 году дополнительно рассчитывались показатели коэффициента (индекса) экспорта и коэффициента корреляции, отражающего изменения соотношения между динамикой производства и экспорта. По этим двум показателям лучшие достижения имеют Волковисский мясокомбинат, отодвинувший Гродненский на 2 – 3

Измерение и оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия

места, которые он разделил с Лидским предприятием, достигшим наивысшего роста экспортных продаж (коэффициент 1,63), намного превышающего коэффициент роста производства в целом. Один из лидеров 2008 г. – Слонимский мясокомбинат значительно уменьшил объемы производства в целом и еще в большей степени экспортные продажи, что не позволило ему сохранить даже место середняка, достигнутое по показателям объема экспорта, доли экспортной продукции в общем объеме производства и экспортной квоте отраслевого экспорта.

Аналогично проводится комплексная балльная оценка экономических результатов деятельности молокоперерабатывающих предприятий. Для выполнения комплексной оценки этих предприятий составим таблицы 3.11 и 3.12.

Таблица 3.11 – Комплексная балльная оценка экономических результатов экспортной деятельности молокоперерабатывающих предприятий Гродненской области в 2008 году *

Наименование предприятия	Ранжирование предприятий по показателям таблицы 3.8**			Сумма баллов	Ранг (место)
	Показатель графы 3	Показатель графы 6	Показатель графы 8		
1	2	3	4	5	6
Гродно, «Молочный мир»	2	6	2	10	3
Дятлово, сыродельный завод	8	7	8	23	8
Лида, молочноконсервный комбинат	6	8	6	20	7
Новогрудок, маслодельный комбинат	3	3	3	9	2
Ошмяны, сыродельный завод	9	9	9	27	9
Слоним, «Молочные продукты»	7	1	7	15	6
Сморгонь, «Молочные продукты»	5	2	5	12	4-5
Щучин, «Маслосырзавод»	4	4	4	12	4-5
Волковыск, «Беллакт»	1	5	1	7	1

* в 2008 году коэффициент экспорта и коэффициент корреляции не рассчитывались.

Таблица 3.12 – Комплексная балльная оценка экономических результатов экспортной деятельности молокоперерабатывающих предприятий Гродненской области в 2009 году

Наименование предприятия	Ранжирование предприятий по показателям таблицы 3.8*					Сумма баллов	Ранг (место)
	Показатель графы 2	Показатель графы 5	Показатель графы 7	Показатель графы 4	Показатель графы 9		
1	2	3	4	5	6	7	8
Гродно, «Молочный мир»	2	9	2	6	6	25	6-7
Дятлово, сыродельный завод	7	4	7	2	2	22	3
Лида, молочноконсервный комбинат	3	6	3	3	3	18	1
Новогрудок, маслодельный завод	4	3	4	7	7	25	6-7
Ошмяны, сыродельный завод	9	7	9	1	1	27	8
Слоним, «Молочные продукты»	8	5	8	9	9	39	9
Сморгонь, «Молочные продукты»	6	1	6	5	5	23	4
Щучин, мыслосырзавод	5	2	5	4	4	20	2
Волковыск, «Беллакт»	1	6	1	8	8	24	5

В 2009 году ведущие предприятия молочной отрасли – Волковысский и Гродненский комбинаты уступили первое и второе места предприятиям Лиды и Щучина, опустившись на пятое-шестое места. Основная причина значительного снижения ранга предприятий – наихудшие результаты по показателям коэффициента экспорта и коэффициента корреляции, исчисленным в долларах США. Объяснение данной ситуации просматривается при анализе данных об индексах (коэффициентах) экспорта, рассчитанных в других единицах измерения – натуральных и белорусских рублях (таблица 3.13).

Таблица 3.13 – Информация об индексах (коэффициентах) экспорта по исследуемым предприятиям в 2009 году *

Наименование предприятий	Индекс экспорта		
	В тоннах	В долла- рах США	В бел. рублях
	2009	2009	2009
1	2	3	4
Волковыск, мясокомбинат	1,56	1,53	2,06
Гродно, мясокомбинат	0,91	0,85	1,11
Лида, мясокомбинат	1,9	1,63	2,13
Ошмяны, мясокомбинат	1,34	1,27	1,65
Слоним, мясокомбинат	0,68	0,68	0,88
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям	1,06	1,01	1,35
Гродно, «Молочный мир»	1,12	0,88	1,16
Дятлово, сыродельный завод	2,83	2,08	2,72
Лида, молочноконсервный комбинат	2,28	1,45	1,91
Новогрудок, маслодельный комбинат	1,19	0,80	1,05
Ошмяны, сыродельный завод	2,40	3,32	4,39
Слоним, «Молочные продукты»	1,14	0,60	0,79
Сморгонь, «Молочные продукты»	1,01	0,93	1,14
Щучин, маслосырзавод	1,39	1,06	1,39
Итого молокоперерабатывающие предприятия «Гродномясомолпрома»	1,36	1,01	1,08
Волковыск, «Беллакт»	0,75	0,69	0,90
Всего по молокопереработке	1,20	0,91	1,19

* индекс экспорта в тоннах – гр. 4 таблицы 3.7
индекс экспорта в долларах США – гр. 5 таблицы 3.5 и 3.6
индекс экспорта в белорусских рублях – гр. 4 : гр. 5 таблицы 3.1 и 3.2.

Как видно из таблицы, коэффициенты экспортных продаж, исчисленные в различных измерителях, существенно отличаются. В натуральных измерителях индекс экспортных продаж снизился на 3 предприятиях из 14 исследуемых, в долларах США на 7, т.е. на каждом втором. Такое положение объясняется значительным снижением в 2009 году экспортных цен в долларах США по говядине с 3,79 до 3,34, свинине – с 3,30 до 2,72, сырам жирным – с 4,58 до 3,52, маслу животному – с 3,47 до 2,81, сухому цельному молоку – с 3,69 до 2,69, сухому обезжиренному молоку – с 2,77 до 1,8.

Коэффициент экспортных продаж, исчисленный в белорусских рублях, возрос в наибольшей степени по причине девальвации белорусского рубля в январе 2009 года на 20 % и последующего снижения за этот год еще на 10 %. Однако, из-за падения экспортных цен снижение курса белорусского рубля сказалось на экспортерах в меньшей степени, чем это могло бы иметь место, по мясоперерабатывающим предприятиям – на 62,4 млрд. белорусских рублей, по молокоперерабатывающим – на 116,4 млрд. белорусских рублей.

Второй блок показателей экономической эффективности экспортной деятельности предприятий позволяет определить размер экономического эффекта, рассматриваемый нами как конечный результат, т.е. с учетом уровня использования затрат. Показатели этого блока определяются по формулам (2.13) – (2.17).

Вначале рассчитывается размер прибыли от экспорта продукции (формула 2.13):

$$П = Э - З_э.$$

Затем определяется коэффициент прибыли, характеризующий динамику прибыли, полученной от продажи товаров на внешних рынках (формула 2.14):

$$K_{\pi} = \frac{\Pi_1}{\Pi_2}.$$

Исходная информация для расчета прибыли и коэффициента ее изменения приведена в таблицах 3.1 и 3.2, расчеты выполнены в приложении 6, а их результаты сведены в таблицу 3.14.

Таблица 3.14 – Размер и коэффициент прибыли от экспорта по исследуемым предприятиям в 2008 – 2009 годах

Наименование предприятий	Прибыль в млн. руб.		Коэффициент в 2009 году
	2009	2008	
1	2	3	4
Волковыск, мясокомбинат	3696	967	3,82
Гродно, мясокомбинат	2925	4093	0,71
Лида, мясокомбинат	- 100	71	-
Ошмяны, мясокомбинат	4261	1942	2,19
Слоним, мясокомбинат	3193	1813	1,76
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям	13975	8886	1,57
Гродно, «Молочный мир»	8866	3995	2,22
Дятлово, сыродельный завод	-1073	-1760	-
Лида, молочноконсервный комбинат	-3667	-2018	-
Новогрудок, маслодельный комбинат	-11635	-7723	-
Ошмяны, сыродельный завод	-1128	-571	-
Сморгонь, «Молочные продукты»	-7835	-6475	-
Слоним, «Молочные продукты»	-2413	-4180	-
Щучин, маслосырзавод	5847	253	23,1
Итого молокоперерабатывающие предприятия «Гродномясомолпрома»	-13038	-18479	-
Волковыск, «Беллакт»	9960	11235	1,13
Всего по молокопереработке	-3078	-7244	-

Роль экспорта в достижении конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности определяем по формуле (2.15):

$$D_{пэ} = \frac{\Pi_2}{\Pi} \times 100.$$

Исходная информация для расчета этого показателя приведена в таблице 3.15. Расчеты произведены в приложении 7, а полученные результаты представлены в таблице 3.16.

Таблица 3.15 – Исходная расчетная информация для определения доли прибыли от производства экспортной продукции в общем объеме прибыли предприятия за 2008 – 2009 годы

Наименование предприятий	Прибыль от основной деятельности		Прибыль от экспорта (млн. руб.)	
	2009	2008	2009	2008
1	2	3	4	5
Волковыск, мясокомбинат	17094	7328	3696	967
Гродно, мясокомбинат	11852	16105	2925	4093
Лида, мясокомбинат	- 266	314	- 100	71
Ошмяны, мясокомбинат	10023	6071	4261	1942
Слоним, мясокомбинат	7554	5013	3193	1813
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям	46257	34831	13975	8886
Гродно, «Молочный мир»	27760	10770	8866	3995
Дятлово, сыродельный завод	- 1659	- 5705	- 1073	- 1760
Лида, молочноконсервный комбинат	- 6605	6737	- 3667	- 2018
Новогрудок, маслodelьный комбинат	- 16848	- 11266	- 11635	- 7723
Ошмяны, сыродельный завод	- 2592	- 4963	- 1128	- 571
Сморгонь, «Молочные продукты»	- 9980	- 9238	- 7835	- 6475
Слоним, «Молочные продукты»	- 4124	- 4956	- 2413	- 4180
Щучин, маслосырзавод	7215	440	5847	253
Итого молокоперерабатывающие предприятия «Гродномясомол-прома»	24835	36117	- 13038	- 18479
Волковыск, «Беллакт»	20088	17911	9960	11235
Всего по молокопереработке	4747	18208	- 3078	- 7244

Таблица 3.16 – Доля прибыли от экспорта в общем объеме прибыли предприятия в 2008 – 2009 годах

Наименование предприятий	Доля прибыли от экспорта в %		Изменение доли прибыли от экспорта в 2009 г.
	2009	2008	
1	2	3	4
Волковыск, мясокомбинат	21,6	13,2	+ 8,4
Гродно, мясокомбинат	24,7	25,4	- 0,7
Лида, мясокомбинат	–	22,6	–
Ошмяны, мясокомбинат	42,5	33,0	+ 9,5
Слоним, мясокомбинат	24,0	36,1	- 12,1
Гродно, «Молочный мир»	31,9	37,1	- 5,2
Дятлово, сыродельный завод	–	–	–
Лида, молочноконсервный комбинат	–	–	–
Новогрудок, маслodelьный комбинат	–	–	–
Ошмяны, сыродельный завод	–	–	–
Сморгонь, «Молочные продукты»	–	–	–
Слоним, «Молочные продукты»	–	–	–
Щучин, маслосырзавод	81,0	57,5	+ 23,5
Итого молокоперерабатывающие предприятия «Гродномясомолпрома»	–	–	–
Волковыск, «Беллакт»	49,6	62,8	- 13,2

Одним из показателей 2-го блока является добавленная стоимость, т.е. стоимость, созданная в процессе производства на конкретном предприятии, отражающая его реальный вклад в создание стоимости товара. Расчеты произведем по формуле (2.16):

$$ДС = Э - ПП,$$

а коэффициент, определяющий ее динамику, по формуле (2.17):

$$K_{dc} = \frac{ДС_1}{ДС_2}.$$

В качестве исходной информации используются данные отчета о затратах на производство по основному виду деятельности с учетом наших подходов, изложенных при обосновании показателя добавленной стоимости как оценочного в процессе исследования эффективности внешнеэкономической деятельности (глава 2-я).

Результаты расчетов представлены в таблице 3.17.

Таблица 3.17 – Расчет величины и коэффициента добавленной стоимости по исследуемым предприятиям за 2008 – 2009 годы

Наименование предприятия	Экспортные продажи (млн. руб.)		Промежуточное потребление		Добавленная стоимость		Коэффициент добавленной стоимости в 2009 г.
	2009	2008	2009	2008	2009	2008	
1	2	3	4	5	6	7	8
Волковиск, мясокомбинат	54811	26642	43652	22000	11159	4642	2,4
Гродно, мясокомбинат	79047	71520	61237	55306	17810	16214	1,09
Лида, мясокомбинат	34668	16299	29452	13928	5216	2371	2,14
Ошмяны, мясокомбинат	44967	27188	35658	22019	9309	5169	1,8
Слоним, мясокомбинат	51978	58869	43150	49426	8828	9443	0,94
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям	265471	200518	213149	162499	52322	37839	1,37
Гродно, «Молочный мир»	76758	66436	53500	53468	23258	12968	1,79
Дятлово, сыродельный завод	23932	8800	20600	9067	3332	- 267	-
Лида, молочноконсервный комбинат	68502	35944	61041	34315	7461	1629	4,58
Новогрудок, маслодельный комбинат	64235	61342	60503	57282	3732	4060	0,92

Продолжение таблицы 3.17

1	2	3	4	5	6	7	8
Ошмяны, сыродельный завод	15771	3635	14283	3656	1488	- 21	-
Сморгонь, «Молочные продукты»	47774	39352	46508	40518	1266	- 1166	-
Слоним, «Молочные продукты»	21140	26849	19955	27940	1185	- 1091	-
Щучин, маслосырзавод	63958	46151	49730	39015	14228	7136	1,99
Итого по предприятиям «мясомол-прома»	382070	288509	326120	265261	55950	23248	2,41
Волковыск, «Беллакт»	113105	126145	78761	91361	34344	34784	0,99
Всего по молокоперерабатывающим предприятиям	495175	414654	404881	356622	90294	58032	1,56

Таким образом, рассчитаны показатели анализируемых предприятий за 2008 год по прибыли от экспорта, ее доли в прибыли, полученной от основной деятельности, и добавленной стоимости. В 2009 году расчет произведен по пяти показателям, дополнительно по коэффициенту прибыли и коэффициенту добавленной стоимости. Полученные результаты сведены в таблицы 3.18 и 3.19.

Таблица 3.18 – Показатели экономического эффекта исследуемых предприятий в 2008 году

Наименование предприятий	Показатели		
	Прибыль от экспорта (млн. руб.)	Доля прибыли от экспорта в общем объеме прибыли	Добавленная стоимость (млн. руб.)
1	2	3	4
Волковыск, мясокомбинат	967	13,2	4642
Гродно, мясокомбинат	4093	25,4	16214
Лида, мясокомбинат	71	22,6	2371
Ошмяны, мясокомбинат	1942	33,0	5169

Продолжение таблицы 3.18

1	2	3	4
Слоним, мясокомбинат	1813	36,9	9443
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям	8886	25,5	37839
Гродно, «Молочный мир»	3995	37,1	12968
Дятлово, сыродельный завод	- 1760	–	- 267
Лида, молочноконсервный комбинат	- 2018	–	1629
Новогрудок, маслодельный комбинат	- 7723	–	4060
Ошмяны, сыродельный завод	- 571	–	- 21
Сморгонь, «Молочные продукты»	- 6475	–	- 1166
Слоним, «Молочные продукты»	- 2413	–	- 1185
Щучин, маслосырзавод	253	57,5	7136
Итого молокоперерабатывающие предприятия «Гродно-мясомолпрома»	-14331	–	23348
Волковиск, «Беллакт»	11235	49,6	34784
Всего по молокоперерабатывающим предприятиям	- 3078	–	58032

Таблица 3.19 – Показатели экономического эффекта исследуемых предприятий в 2009 году

Наименование предприятий	Прибыль от экспорта (млн. руб.)	Коэффициент прибыли	Удельный вес прибыли от экспорта (%)	Добавленная стоимость (млн. руб.)	Коэффициент добавленной стоимости
1	2	3	4	5	6
Волковиск, мясокомбинат	3696	3,82	21,6	11159	2,4
Гродно, мясокомбинат	2925	0,71	24,7	17810	1,09
Лида, мясокомбинат	- 100	–	–	5216	2,14
Ошмяны, мясокомбинат	4261	2,19	42,5	9309	1,8
Слоним, мясокомбинат	3193	1,76	24,0	8828	0,94
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям	13975	1,57	30,2	52322	1,37

Продолжение таблицы 3.19

1	2	3	4	5	6
Гродно, «Молочный мир»	8866	2,22	31,9	23258	1,79
Дятлово, сыродельный завод	-	-	-	3332	-
Лида, молочноконсервный комбинат	- 3667	-	-	7461	4,58
Новогрудок, маслодельный комбинат	- 11635	-	-	3732	0,92
Ошмяны, сыродельный завод	- 1128	-	-	1488	-
Сморгонь, «Молочные продукты»	- 7835	-	-	1266	-
Слоним, «Молочные продукты»	- 4180	-	-	1185	-
Щучин, маслосырзавод	5847	23,1	81,0	14228	1,99
Итого молокоперерабатывающие предприятия «Гродномясомолпрома»	-13038			55950	
Волковыск, «Беллакт»	9960	0,84	49,6	34344	0,99
Всего по молокоперерабатывающим предприятиям	- 3078	-	-	90294	1,56

На основе данных таблиц 3.18 и 3.19 можно выделить мясокомбинаты как с большим, так и меньшим уровнем полученного эффекта. В 2008 году наибольший размер прибыли получил Гродненский, наименьший – Лидский.

В 2009 году данный показатель лучше на Ошмянском предприятии, а хуже, как и в предыдущем году, – на Лидском, которое допустило убытки в размере 100 млн. руб.

По показателю добавленной стоимости и в 2008, и в 2009 году впереди был Гродненский мясокомбинат, наименьший объем добавленной стоимости произвел Лидский.

Что касается показателей динамики прибыли и добавленной стоимости, то они были лучшими в Волковыском мясокомбинате (коэффициент прибыли и добавленной стоимости соответственно 3,82 и 2,4).

По молокоперерабатывающим предприятиям в 2008 и в 2009 годах с прибылью сработали лишь три предприятия из девяти ис-

следуемых – Волковысский «Беллакт», Гродненский «Молочный мир» и Щучинский маслосырзавод. По абсолютному размеру прибыли и добавленной стоимости лучшим и в 2008, и в 2009 годах был Волковысский «Беллакт».

На основе данных таблиц 3.18 и 3.19 и расчетов, выполненных в приложениях 6 и 7, произведем комплексную оценку предприятий по показателям экономического эффекта (2-й блок), применяя методику ранжирования, выполненную по показателям 1-го блока. Результаты приведены в таблицах 3.20, 3.21, 3.22, 3.23.

Таблица 3.20 – Комплексная балльная оценка мясоперерабатывающих предприятий по показателям экономического эффекта в 2008 году

Наименование предприятия	Ранжирование предприятий по показателям таблицы 3.18*			Сумма баллов	Ранг (место)
	Показатель графы 2	Показатель графы 3	Показатель графы 4		
1	2	3	4	5	6
Волковыск, мясокомбинат	4	5	4	13	4
Гродно, мясокомбинат	1	3	1	5	1
Лида, мясокомбинат	5	4	5	14	5
Ошмяны, мясокомбинат	2	2	3	7	3
Слоним, мясокомбинат	3	1	2	6	2

*показатель графы 2 – прибыль от экспорта в 2008 году (млн. руб.);
 графы 3 – доля прибыли от экспорта в общем объеме прибыли;
 графы 4 – добавленная стоимость в 2009 году (млн. руб.).

Таблица 3.21 – Комплексная балльная оценка мясоперерабатывающих предприятий по показателям экономического эффекта в 2009 году

Наименование предприятия	Ранжирование предприятий по показателям таблицы 3.19*					Сумма баллов	Ранг (место)
	Показатель графы 2	Показатель графы 3	Показатель графы 4	Показатель графы 5	Показатель графы 6		
1	2	3	4	5	6	7	8
Волковыск, мясокомбинат	2	1	4	2	1	10	1

Продолжение таблицы 3.21

1	2	3	4	5	6	7	8
Гродно, мясокомбинат	4	4	2	1	4	15	3
Лида, мясокомбинат	5	5	5	5	2	22	5
Ошмяны, мясокомбинат	1	3	1	3	3	11	2
Слоним, мясокомбинат	3	2	3	4	5	17	4

* показатель графы 2 – прибыль от экспорта в 2009 году (млн. руб.) ;
 графы 3 – коэффициент прибыли в 2009 году;
 графы 4 – удельный вес прибыли от экспорта в 2009 году;
 графы 5 – добавленная стоимость в 2009 году (млн. руб.);
 графы 6 – коэффициент добавленной стоимости в 2009 году.

Ранжирование мясоперерабатывающих предприятий по показателям экономического эффекта в 2008, 2009 годах позволяет определить лидеров – Гродненский, Ошмянский, Волковысский комбинаты, в то же время Лидский комбинат стабильно занимает последнее место в рейтинге.

Таблица 3.22 – Комплексная балльная оценка молокоперерабатывающих предприятий по показателям экономического эффекта в 2008 году*

Наименование предприятия	Ранжирование предприятий по показателям таблицы 3.18			Сумма баллов	Ранг (место)
	Показатель графы 2	Показатель графы 3	Показатель графы 4		
1	2	3	4	5	6
Гродно, «Молочный мир»	2	3	2	7	2-3
Дятлово, сыродельный завод	9	9	9	27	7-9
Лида, молочноконсервный комбинат	9	9	6	24	6
Новогрудок, маслодельный комбинат	9	9	4	22	4
Ошмяны, сыродельный завод	9	9	9	27	7-9
Сморгонь, «Молочные продукты»	9	9	9	27	7-9
Слоним, «Молочные продукты»	9	9	5	23	5

Продолжение таблицы 3.22

1	2	3	4	5	6
Щучин, «Молсосырзавод»	3	1	3	7	2-3
Волковиск, «Беллакт»	1	2	1	4	1

*Предприятия, не получившие прибыли и не создавшие добавленной стоимости, оцениваются последним местом.

По данным таблицы, наиболее высокий рейтинг у Волковисского, Гродненского и Щучинского молокоперерабатывающих предприятий. Бесспорный лидер – Волковисский «Беллакт», получивший первый результат по двум показателям из трех, принятых в расчет. В 2009 году (таблица 3.23) эти предприятия сохранили лидирующее положение.

Таблица 3.23 – Комплексная балльная оценка молокоперерабатывающих предприятий по показателям экономического эффекта в 2009 году

Наименование предприятия	Ранжирование предприятий по показателям таблицы 3.19*					Сумма баллов	Ранг (место)
	Показатель графы 2	Показатель графы 3	Показатель графы 4	Показатель графы 5	Показатель графы 6		
1	2	3	4	5	6	7	8
Гродно, «Молочный мир»	2	2	3	2	3	12	3
Дятлово, сыродельный завод	9	9	9	6	9	42	6
Лида, молочноконсервный комбинат	9	9	9	4	1	32	4
Новогрудок, маслодельный комбинат	9	9	9	5	5	37	5
Ошмяны, сыродельный завод	9	9	9	7	9	43	7
Сморгонь, «Молочные продукты»	9	9	9	8	9	44	8
Слоним, «Молочные продукты»	9	9	9	9	9	45	9
Щучин, мыслосырзавод	3	1	1	3	2	10	1
Волковиск, «Беллакт»	1	3	2	1	4	11	2

Приведенные в таблицах 3.22 и 3.23 данные свидетельствуют, что из 9 исследуемых молокоперерабатывающих предприятий лишь три – Волковыское, Гродненское и Щучинское – получили прибыль от экспортной деятельности. Основные причины – экспорт продукции с невысокой степенью переработки сырья, что не способствует увеличению добавленной стоимости в цене продукции, и, во-вторых, рост материальных затрат (промежуточное потребление). В 2009 году в структуре экспортных продаж товар с наименьшей добавленной стоимостью (сухое обезжиренное молоко) составлял на Сморгонском предприятии 53,5 %, Лидском – 40 %, Волковыском – 10 %, в целом по молочной отрасли – 17 %. В 2009 году индекс экспортных продаж, пересчитанных в белорусские рубли всего на 1 п.п. был выше индекса материальных затрат, в то время как курс национальной валюты снизился по отношению к американскому доллару почти на 30 %. Индекс экспорта в долларах США составил 0,91, а индекс материальных затрат – 1,18. По этой причине положительный для экспортеров эффект от снижения стоимости национальной валюты позволил лишь снизить убыточность молокоперерабатывающих предприятий с 7,2 млрд. рублей в 2008 году до 3,1 млрд. в 2009 г. В итоге отрасль оставалась убыточной. Этот фактор существенно повлиял на динамику добавленной стоимости. В 2008 году на 4 из 9 молокоперерабатывающих предприятиях (Дятлово, Ошмяны, Сморгонь, Слоним) показатель добавленной стоимости оказался отрицательной величиной, так как материальные затраты были выше, чем стоимость экспортной продукции. Это означает, что данное предприятие функционирует в режиме «проедания капитала», то есть выручки за реализованную продукцию недостаточно для покрытия минимально необходимой для простого воспроизводства добавленной стоимости (амортизация и минимальная заработная плата). Основная причина – выход товарной продукции из одной тонны перерабатываемого сырья оказался на этих предприятиях на 12 – 20 % ниже среднеотраслевого уровня и на 25 – 30 % – уровня лидеров.

Заканчивается оценка эффективности деятельности исследуемых предприятий на внешних рынках расчетом показателей 3-го блока, характеризующих экономическую эффективность (конечный результат), исчисляемый в относительных величинах.

Вначале рассчитываем рентабельность затрат на производство экспортной продукции. Расчет выполняем по формуле (2.18):

$$P_{\text{з}} = \frac{\Pi_{\text{з}}}{З_{\text{з}}} \times 100.$$

В качестве исходной информации используем данные таблицы 3.14 графы 2 и 3, таблицы 3.1 и 3.2, графы 6 и 7 (расчет выполнен в приложении 8).

Рентабельность продаж, характеризующую уровень прибыли, получаемый с рубля экспортной выручки, определяем по формуле (2.19):

$$P_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{з}}}{\text{Э}} \times 100.$$

Исходная информация для расчета данного показателя приведена в таблице 3.24.

Таблица 3.24 – Исходная расчетная информация для определения рентабельности реализации экспортной продукции (по валютной выручке) на исследуемых предприятиях в 2008 – 2009 годах (млн. руб.)

Наименование предприятий	Выручка от реализации в валюте (в пересчете на бел. руб.)		Себестоимость реализованной продукции		Прибыль от реализации экспортной продукции	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008
1	2	3	4	5	6	7
Волковыск, мясокомбинат	56073	26181	52260	25212	3813	969
Гродно, мясокомбинат	81070	65773	77852	61956	3218	3817
Лида, мясокомбинат	33227	14791	33293	14732	- 66	59
Ошмяны, мясокомбинат	42089	26197	38091	24337	3998	1860
Слоним, мясокомбинат	50348	59240	47278	57404	3070	1836
Гродно, «Молочный мир»	77703	64764	68689	60878	9014	3886

Продолжение таблицы 3.24

1	2	3	4	5	6	7
Дятлово, сыродельный завод	23263	8130	24194	9756	- 931	- 1626
Лида, молочноконсервный комбинат	72407	34410	76027	36475	- 3620	- 2065
Новогрудок, маслодельный комбинат	65907	64442	77770	72819	- 11863	- 8377
Ошмяны, сыродельный завод	13191	4014	14114	4656	- 923	- 642
Сморгонь, «Молочные продукты»	49355	38750	57252	4495	- 7897	- 6200
Слоним, «Молочные продукты»	23027	25290	25556	29336	- 2529	- 4046
Щучин, маслосырзавод	59588	42188	54165	41977	5423	211
Волковыск, «Беллакт»	118575	140689	108140	128168	10435	12521

Расчет рентабельности реализации экспортной продукции (рентабельность продаж) выполнен в приложении 9. Результаты выполненных в приложениях расчетов вносим в таблицу 3.25.

Таблица 3.25 – Рентабельность производства и продаж экспортной продукции на исследуемых предприятиях в 2008 – 2009 годах

Наименование предприятий	Рентабельность затрат на экспортную продукцию			Рентабельность продаж		
	2009	2008	Изменения (+,-)	2009	2008	Изменения (+,-)
1	2	3	4	5	6	7
Волковыск, мяскокомбинат	7,2	3,8	+ 3,4	6,8	3,7	+ 3,1
Гродно, мяскокомбинат	3,8	6,1	- 2,3	4,0	5,8	-1,8
Лида, мяскокомбинат	- 0,3	0,4	-	- 0,2	0,4	-
Ошмяны, мяскокомбинат	10,5	7,7	+ 2,8	9,5	7,1	+ 2,4
Слоним, мяскокомбинат	6,5	3,1	+ 3,4	6,1	3,1	+ 3,0
Итого по мясопереработке	5,6	4,6	+ 1,0	5,3	4,4	+ 0,9

Продолжение таблицы 3.25

1	2	3	4	5	6	7
Гродно, «Молочный мир»	13,5	6,4	+ 7,1	11,6	6,0	+ 5,6
Дятлово, сыродельный завод	-4,3	-16,3	- (-12,4)	- 4,0	- 20,0	- (-16)
Лида, молочноконсервный комбинат	- 5,1	- 5,3	- (- 0,2)	- 5,0	- 6,0	- (- 1,0)
Новогрудок, маслодельный комбинат	- 15,3	- 11,2	+ (- 4,1)	- 18,0	- 13,0	+ (-5,0)
Ошмяны, сыродельный завод	- 6,7	- 13,6	- (- 6,9)	- 7,0	- 16,0	- (-9,0)
Сморгонь, «Молочные продукты»	- 14,0	- 14,1	- (- 0,1)	-16,0	- 16,0	-
Слоним, «Молочные продукты»	- 10,2	- 13,5	- (- 3,3)	- 11,0	- 16,0	- (- 5,0)
Щучин, маслосырзавод	10,1	0,6	+ 9,5	10,1	0,5	+ 9,6
Волковыск, «Беллакт»	9,7	9,7	-	8,8	8,9	- 0,1
Итого по молокопереработке	- 0,6	- 1,7	- (- 1,1)	- 0,6	- 1,5	- (- 0,9)

Далее по формуле (2.21) рассчитывается доля добавленной стоимости в экспортных продажах:

$$D_{д.с.} = \frac{ДС_{\varepsilon}}{\varepsilon},$$

по формуле (2.22) изменение доли добавленной стоимости:

$$D_{д.с.1} - D_{д.с.2},$$

по формуле (2.23) – величина добавленной стоимости с рубля промежуточного потребления:

$$K_{д.с.} = \frac{ДС}{ПП},$$

по формуле (2.24) определяется изменение величины добавленной стоимости с рубля промежуточного потребления в базовом периоде:

$$J = \frac{K_{д.с.}}{K_{д.с.2}} \times 100.$$

Для выполнения расчетов используем данные таблицы 3.17, полученные результаты сведем в таблицу 3.26.

Таблица 3.26 – Расчет доли добавленной стоимости в стоимости экспортных продаж и с рубля промежуточного потребления

Наименование предприятий	Доля добавленной стоимости в экспортных продажах (%)		Изменение доли ДС в 2009 г. (П.п.)	Добавленная стоимость с рубля промежуточного потребления (руб.)		Изменение в 2009 г. (руб.)
	2009 г. гр. 6 : гр. 2 табл. 3.17	2008 г. гр. 7 : гр. 3 табл. 3.17		2009 г. гр. 6 : гр. 4 табл. 3.17	2008 г. гр. 7 : гр. 5 табл. 3.17	
1	2	3	4	5	6	7
Волковыск, мясокомбинат	20,4	17,4	+ 3,0	0,25	0,21	+ 0,04
Гродно, мясокомбинат	22,5	22,7	- 0,2	0,29	0,29	-
Лида, мясокомбинат	15,0	14,5	+ 0,5	0,18	0,17	+ 0,01
Ошмяны, мясокомбинат	20,7	19,0	+ 1,7	0,25	0,23	+ 0,02
Слоним, мясокомбинат	17,0	16,0	+ 1,0	0,20	0,19	+ 0,01
Итого по мясопереработке	20,8	18,9	+ 1,9	0,25	0,23	+ 0,02
Гродно, «Молочный мир»	30,3	19,5	+ 10,8	0,43	0,24	+ 0,19
Дятлово, сыродельный завод	13,9	0	-	0,16	0	-
Лида, молочноконсервный комбинат	10,9	4,5	+ 6,4	0,12	0,05	+ 0,07
Новогрудок, маслодельный комбинат	5,8	6,6	- 0,8	0,06	0,07	- 0,01
Ошмяны, сыродельный завод	9,4	0	-	0,10	0	-
Сморгонь, «Молочные продукты»	2,6	0	-	0,03	0	-
Слоним, «Молочные продукты»	5,6	0	-	0,06	0	-
Щучин, маслосырзавод	22,2	15,4	+ 6,85	0,29	0,18	+ 0,11
Волковыск, «Беллакт»	30,4	27,6	+ 2,8	0,44	0,38	+ 0,06
Итого по молокопереработке	18,2	14,0	+ 4,2	0,22	0,16	+ 0,06

Результаты выполненных расчетов по определению показателя экономической эффективности исследуемых предприятий переносим в таблицы 3.27 и 3.28.

Таблица 3.27 – Показатели экономической эффективности исследуемых предприятий в 2008 году

Наименование предприятий	Рентабельность затрат (%) на экспортную продукцию	Рентабельность экспортных продаж (%)	Доля ДС в экспортных продажах, %	ДС с рубля промежуточного потребления
1	2	3	4	5
Волковиск, мясокомбинат	3,8	3,7	17,4	0,21
Гродно, мясокомбинат	6,1	5,8	22,7	0,29
Лида, мясокомбинат	- 0,3	0,4	14,5	0,17
Ошмяны, мясокомбинат	7,7	7,1	19,0	0,23
Слоним, мясокомбинат	3,1	3,1	18,9	0,19
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям	4,6	4,4	18,9	0,23
Гродно, «Молочный мир»	6,4	6,0	19,5	0,24
Дятлово, сыродельный завод	- 16,7	- 20,0	0	0
Лида, молочноконсервный комбинат	- 5,3	- 6,0	4,5	0,05
Новогрудок, маслодельный комбинат	- 11,2	- 13,0	6,6	0,07
Ошмяны, сыродельный завод	- 13,6	- 16,0	0	0
Сморгонь, «Молочные продукты»	- 14,1	- 16,0	0	0
Слоним, «Молочные продукты»	- 13,5	- 16,0	0	0
Щучин, маслосырзавод	0,6	0,5	15,4	0,18
Волковиск, «Беллакт»	9,7	8,9	27,6	0,38
Итого по молокоперерабатывающим предприятиям	- 1,7	- 1,5	14,0	0,16

Как видно из данных таблицы, рентабельность затрат и экспортных продаж на мясоперерабатывающих предприятиях была невысокой (лучший результат не достигал 8 %) на молокоперерабатывающих ситуация выглядит еще хуже, шесть из них убыточ-

Измерение и оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия

ные. В 2009 году (табл. 3.28) показатели рентабельности, характеризующие уровень экономической эффективности исследуемых предприятий незначительно улучшились, по мясопереработке на 1 п. п., но молокопереработка оставалась убыточной, хотя уровень убыточности снизился с 1,7 % до 0,6 %.

Таблица 3.28 – Показатели экономической эффективности исследуемых предприятий в 2009 году

Наименование предприятий	Рентабельность затрат на экспортную продукцию, %	Рентабельность продаж экспортной продукции, %	Доля ДС в экспортных продажах, %	ДС с рубля про-межуточного потребления	Изменения в 2009 г.	
					Доли ДС (п.п.)	ДС с рубля (руб.)
1	2	3	4	5	6	7
Волковиск, мясокомбинат	7,2	6,8	20,4	0,25	+ 3,0	+ 0,04
Гродно, мясокомбинат	6,1	5,8	22,5	0,29	- 0,2	-
Лида, мясокомбинат	- 0,3	-0,2	15,0	0,18	+ 0,5	+ 0,01
Ошмяны, мясокомбинат	10,5	9,5	20,7	0,25	+ 1,7	+ 0,02
Слоним, мясокомбинат	6,5	6,1	17,0	0,20	+ 1,0	+ 0,01
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям	5,6	5,3	20,8	0,25	+ 1,9	0,02
Гродно, «Молочный мир»	13,5	11,6	30,4	0,43	+ 10,8	+ 0,19
Дятлово, сыродельный завод	- 4,3	- 4,0	13,9	0,16	-	-
Лида, молочноконсервный комбинат	- 5,1	- 5,0	10,9	0,12	+ 6,4	+ 0,07
Новогрудок, маслодельный комбинат	-15,3	- 18,0	5,8	0,06	- 0,8	- 0,01
Ошмяны, сыродельный завод	- 6,7	- 7,0	9,4	0,10	-	-
Сморгонь, «Молочные продукты»	- 14,0	- 16,0	2,6	0,03	-	-
Слоним, «Молочные продукты»	- 10,2	- 11,0	5,6	0,66	-	-
Щучин, маслосырзавод	10,1	10,1	22,2	0,29	+ 6,8	+ 0,11
Волковиск, «Беллакт»	9,7	8,8	30,4	0,44	+ 2,8	+ 0,06
Итого по молокоперерабатывающим предприятиям	- 0,6	- 0,6	18,2	0,22	+ 4,2	+ 0,06

На основе выполненных расчетов проводится комплексная балльная оценка исследуемых предприятий с использованием методики, примененной при расчете показателей предыдущих двух блоков. Результаты оценки приведены в таблицах 3.29, 3.30, 3.31 и 3.32.

Таблица 3.29 – Комплексная балльная оценка мясоперерабатывающих предприятий по показателям экономической эффективности в 2008 году

Наименование предприятий	Ранжирование предприятий по показателям табл. 3.27*				Сумма баллов	Ранг (место)
	Показатель графы 2	Показатель графы 3	Показатель графы 4	Показатель графы 5		
1	2	3	4	5	6	7
Волковиск, мясокомбинат	3	3	4	3	13	3
Гродно, мясокомбинат	2	2	1	1	6	1-2
Лида, мясокомбинат	5	5	5	5	20	5
Ошмяны, мясокомбинат	1	1	2	2	6	1-2
Слоним, мясокомбинат	4	4	3	4	15	4

*Показатель графы 2 -- рентабельность затрат в 2008 году (%);
 графы 3 -- рентабельность экспортных продаж в 2008 году (%);
 графы 4 – доля добавленной стоимости в экспортных продажах (руб.);
 графы 5 – добавленная стоимость с рубля промежуточного потребления в 2008 году (руб.)

Таблица 3.30 – Комплексная балльная оценка мясоперерабатывающих предприятий по показателям экономической эффективности в 2009 году

Наименование предприятий	Ранжирование предприятий по показателям табл. 3.28*						Сумма баллов	Ранг (место)
	Показатель графы 2	Показатель графы 3	Показатель графы 4	Показатель графы 5	Показатель графы 6	Показатель графы 7		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Волковиск, мясокомбинат	2	2	3	2-3	1	1	11,5	2

Продолжение таблицы 3.30

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Гродно, мясокомбинат	4	4	1	1	5	5	20	3-4
Лида, мясокомбинат	5	5	5	5	4	4	28	5
Ошмяны, мясокомбинат	1	1	2	2-3	2	2	10,5	1
Слоним, мясокомбинат	3	3	4	4	3	3	20	3-4

*Показатель графы 2 – рентабельность затрат в 2009 году (%);
 графы 3 – рентабельность экспортных продаж в 2009 году (%);
 графы 4 – доля добавленной стоимости в экспортных продажах в 2009 году (руб.);
 графы 5 – добавленная стоимость с рубля промежуточного потребления в 2009 году (руб.);
 графы 6 – изменение доли добавленной стоимости в экспортных продажах в 2009 году (п.п.);
 графы 7 – изменение добавленной стоимости с рубля промежуточного потребления (руб).

Из таблицы 3.29 видно, что показатели рентабельности затрат, продаж, доли добавленной стоимости в стоимости продукции и ее величины, полученной с рубля промежуточного потребления, оказались лучшими на Гродненском и Ошмянском мясокомбинатах. У каждого из них по 2 первых и 2 вторых места. Худший результат комплексной оценки у Лидского мясокомбината, занявшего последнее место.

В 2009 году дополнительно учитывались показатели динамики доли добавленной стоимости в стоимости продукции и полученной с рубля промежуточного потребления. Показатели динамики значительно изменили ранги предприятий. Имея по ним последний результат, Гродненский мясокомбинат оказался на 3 – 4 местах вместе со Слонимским предприятием. Что касается второго лидера предыдущего года (Ошмянского мясокомбината), то он сохранил 1-е место и в 2009 году, опередив на один балл Волковысский, достигнувший за счет динамики показателей второго места (ранга) по результатам комплексной балльной оценки.

Аналогично проведем комплексную балльную оценку показателей 3-го блока молокоперерабатывающих предприятий, для чего составим таблицы 3.31 и 3.32.

**Таблица 3.31 – Комплексная балльная оценка
молокоперерабатывающих предприятий по показателям
экономической эффективности в 2008 году***

Наименование предприятий	Ранжирование предприятий по показателям табл. 3.27				Сумма баллов	Ранг (место)
	Показатель графы 2	Показатель графы 3	Показатель графы 4	Показатель графы 5		
1	2	3	4	5	6	7
Гродно, «Молочный мир	2	2	2	2	8	2
Дятлово, сыродельный завод	9	9	9	9	36	6-9
Лида, молочноконсервный комбинат	9	9	5	5	28	5
Новогрудок, маслодельный комбинат	9	9	4	4	26	4
Ошмяны, сыродельный завод	9	9	9	9	36	6-9
Сморгонь, «Молочные продукты»	9	9	9	9	36	6-9
Слоним, «Молочные продукты»	9	9	9	9	36	6-9
Щучин, маслосырзавод	3	3	3	3	12	3
Волковыск, «Беллакт»	1	1	1	1	4	1

*Предприятия, имеющие отрицательную величину рентабельности, считаются неэффективно работающими и по этой причине отнесены к последнему девятому месту (независимо от величины отрицательной рентабельности).

**Таблица 3.32 – Комплексная балльная оценка
молокоперерабатывающих предприятий по показателям
экономической эффективности в 2009 году**

Наименование предприятий	Ранжирование предприятий по показателям табл. 3.28*						Сумма баллов	Ранг (место)
	Показатель графы 2	Показатель графы 3	Показатель графы 4	Показатель графы 5	Показатель графы 6	Показатель графы 7		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Гродно, «Молочный мир»	1	1	2	2	1	1	8	1

Продолжение таблицы 3.32

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Дятлово, сыродельный завод	9	9	4	4	9	9	44	5
Лида, молочноконсервный комбинат	9	9	5	5	3	3	34	4
Новогрудок, маслодельный комбинат	9	9	7	7-9	9	9	51	7
Ошмяны, сыродельный завод	9	9	6	6	9	9	48	6
Сморгонь, «Молочные продукты»	9	9	9	9	9	9	54	9
Слоним, «Молочные продукты»	9	9	8	7-9	9	9	52,0	8
Щучин, мыслосырзавод	2	2	3	3	2	2	14	2
Волковыск, «Беллакт»	3	3	1	1	4	4	16	3

По результатам комплексной оценки эффективности деятельности молокоперерабатывающих предприятий, проведенной по четырем показателям 3-го блока, в 2008 году лучшим был Волковысский «Беллакт», имеющий первый результат по каждому из них, что позволило получить сумму баллов в два раза лучшую, чем у Гродненского «Молочного мира» и в три раза, чем у Щучинского маслосырзавода. В 2009 году из шести оцениваемых показателей Гродненский «Молочный мир» четырежды был первым и дважды вторым. Волковысский «Беллакт» из-за снижения динамики роста показателей эффективности не только уступил Гродненскому предприятию, но и пропустил впереди себя Щучинский маслосырзавод. Что же касается общей оценки, то эффективно сработали лишь три молокоперерабатывающих предприятия – Гродненский «Молочный мир», Волковысский «Беллакт» и Щучинский маслосырзавод. Шесть предприятий из девяти исследуемых (66,6 %) оказались убыточными, а четыре из них: Дятловский и Ошмянский сыродельные заводы, Сморгонское и Слонимское предприятия «Молочные продукты» в 2009 году не создали добавленной стоимости, т.е. материальные издержки (стоимость промежуточного потребления) превысили цену реализации товара на внешних рынках.

На последнем этапе измерения и оценки эффективности проведем итоговое ранжирование исследуемых предприятий по всем 3-м блокам показателей. Ранжирование выполняется в 2008 году – по 10 показателям, в 2009 году – по 16.

Итоговая оценка эффективности рассчитывается по всем исследуемым мясоперерабатывающим предприятиям и 3 из 9 молокоперерабатывающим, т.к. предприятия, имеющие коэффициент эффективности < 1 характеризуются как неэффективные, а потому не могут быть объектом ранжирования. Методика проведения комплексной итоговой оценки соответствует применяемой при определении ранга по каждому из трех блоков показателей. Полученные результаты представлены в таблицах 3.33 и 3.34.

Таблица 3.33 – Итоговая комплексная балльная оценка эффективности экспортной деятельности мясоперерабатывающих предприятий в 2008 – 2009 годах (по трем блокам показателей) *

Наименование предприятий	2008 год					2009 год				
	Кол-во баллов 1-го блока показателей	Кол-во баллов 2-го блока показателей	Кол-во баллов 3-го блока показателей	Общее кол-во баллов	Ранг (место)	Кол-во баллов 1-го блока показателей	Кол-во баллов 2-го блока показателей	Кол-во баллов 3-го блока показателей	Общее кол-во баллов	Ранг (место)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Волковыск, мясокомбинат	13	13	13	39	IV	13	10	13	36	III
Гродно, мясокомбинат	5	5	6	16	I	14	15	6	35	II
Лида, мясокомбинат	14	14	20	48	V	14	22	20	56	V
Ошмяны, мясокомбинат	8	7	6	21	II	17	11	6	34	I
Слоним, мясокомбинат	5	6	15	26	III	19	17	15	51	IV

*1-й блок – показатели экономического результата

2-й блок – показатели экономического эффекта

3-й блок – показатели экономической эффективности.

По результатам комплексной оценки эффективности, проведенной по трем блокам показателей, среди мясоперерабатывающих предприятий лучшими оказались Гродненский (1-е место в 2008 году) и Ошмянский (1-е место в 2009 году) мясокомбинаты, при

этом по показателям третьего блока (экономическая эффективность) оба предприятия разделили первое место и в 2008 и в 2009 году.

Таблица 3.34 – Итоговая комплексная балльная оценка эффективности экспортной деятельности молокоперерабатывающих предприятий в 2008 – 2009 годах (по трем блокам показателей)

Наименование предприятий	2008 год					2009 год				
	Кол-во баллов 1-го блока показателей	Кол-во баллов 2-го блока показателей	Кол-во баллов 3-го блока показателей	Общее кол-во баллов	Ранг (место)	Кол-во баллов 1-го блока показателей	Кол-во баллов 2-го блока показателей	Кол-во баллов 3-го блока показателей	Общее кол-во баллов	Ранг (место)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Волковыск, «Бел-лакт»	7	4	4	15	I	24	11	16	51	III
Гродно, «Молочный мир»	3	7	8	18	II	25	12	8	45	II
Щучин, мясосыр-завод	12	7	12	31	III	20	10	14	44	I

Выполненное ранжирование предприятий на основе комплексной балльной оценки эффективности как по каждому блоку показателей, так и по их совокупности подтверждает применимость предложенной методики оценки, основанной на наших подходах к содержанию основных базовых категорий и понятий теории эффективности, позволяет сделать общий вывод о неэффективной экспортной деятельности молокоперерабатывающих предприятий Гродненской области. Что касается мясоперерабатывающих предприятий данного региона, то достигнутый уровень эффективности не высок и состояние их экономики нельзя характеризовать как устойчивое.

Устойчивость – состояние предприятия, деятельность которого способна противостоять отрицательным факторам как внешним, так и внутренним. Внешние факторы (состояние спроса на продукцию, государственное регулирование внешнеэкономической деятельности, состояние ее инфраструктуры, участие региона страны в международных соглашениях, инвестиционный климат и

другие) являются объективными и не зависят от успешности функционирования каждой производственной единицы, но способствуют (или не способствуют) ей. Внутренние факторы представляют собой субъективное условие, отражающее общее состояние экономики предприятия (объемы внешнеэкономической деятельности, прибыль от нее, конкурентоспособность, издержки производства и реализации продукции, эффективность – как совокупность всех внутренних факторов).

Отсюда следует, что основными направлениями повышения устойчивости внешнеэкономической деятельности мясо- и молокоперерабатывающих предприятий Гродненского региона должно быть увеличение объемов производства и экспорта продукции с более высокой степенью обработки, снижение себестоимости, улучшение качества продукции, увеличение прибыли и добавленной стоимости в рыночной цене продукции.

Актуальность решения этих задач возрастает в нынешних условиях, когда объем экспорта продовольствия, прежде всего мясной и молочной продукции предстоит увеличить в стране с 3,2 млрд. дол. США (2010 г.) до 7 (2015 г.) и обеспечить положительное внешнеторговое сальдо по этой группе товаров до 4 млрд. дол. США.

Такая стратегическая задача может быть решена лишь на основе значительного роста экономической эффективности экспортной деятельности предприятий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рассмотрение теоретических и методологических основ измерения и оценки эффективности ВЭД, а также практических аспектов применения результатов исследования в деятельности мясо- и молокоперерабатывающих предприятий Гродненской области позволило прийти к следующим выводам:

в теоретической части:

- изложено авторское понимание содержания основных категорий и понятий теории экономической эффективности;

- дано новое толкование таких понятий, как «результат» и «эффект», «эффективность» и «экономичность», «критерий» и «показатель»;

- определено, что понятие «результат» и «эффект» имеет однородную основу, но в то же время являются самостоятельными, отличаются разными смысловыми выражениями.

Экономический результат – итог развития экономической системы в целом или отдельных ее элементов, вне связи с затратами он не может характеризовать успешность их функционирования.

В качестве показателей, характеризующих результат на уровне предприятия, могут быть стоимость и количество произведенной продукции, объем продаж, внешнеторговый оборот, экспорт продукции (при оценке результатов внешнеэкономической деятельности);

Экономический эффект – определенная форма результата – конечный результат, отражающий изменение равновесия двух противоположностей (итогов развития в виде дохода и затрат, необходимых для его достижения). Именно это обстоятельство отличает эффект от результата, подчеркивая его способность характеризовать успешность функционирования экономической системы.

Эффект (конечный результат) может измеряться суммой прибыли, добавленной стоимости, экономией ресурсов «издержек» как совокупных, так и отдельных элементов;

- подтверждено сложившееся в экономической науке понятие эффективности как соизмерение экономических результатов деятельности, субъектов хозяйствования с ресурсами (затратами), их обусловившими;

- аргументировано определение эффективности, как способности производить продукцию с высокой долей добавленной стоимости, продавать произведенные товары на максимально возможном количестве рынков с наименьшими затратами на сырье, материалы, энергоресурсы, рабочую силу.

Эффективность – одна из форм результативности, эффективность экономической системы – конечная форма результативности ее функционирования;

- аргументировано авторское понимание «эффективности» и «экономичности» как синонимов. Экономичность не может быть не эффективной, а эффективное – не экономичным;

- разделяя точку зрения некоторых исследователей на критерий, как главный признак (мерило), лежащий в основе оценки достоверности и истинности каких-либо явлений, аргументируется вывод о наличии единого критерия;

- утверждается, что исходя из целостного характера экономической системы при всем разнообразии форм собственности в рыночных условиях для разных подсистем разных иерархических организованных уровней управления цель экономической системы единая – максимизация прибыли на единицу затрат (ресурсов), обеспечение высокой конкурентоспособности каждого субъекта хозяйствования. Конечная цель любой экономической системы может быть выражена различными по форме и отличающимися друг от друга элементами, но ее содержание должно обладать одной единой сущностной основой, отражающей качество и целостность системы. Понятие «показатель» в связи с понятием «критерий» рассматривается как форма выражения критерия, своего рода инструментарий, отражающий объективную и адекватную оценку исследуемых экономических процессов.

в методологической части:

- предложена авторская методика оценки эффективности внешнеэкономической деятельности, в основу которой положены общие теоретико-методологические аспекты с учетом особенностей, присущих внешнеэкономической деятельности. Разработана методика определения расчета эффективности экспортных, импортных, бартерных и толлинговых сделок;

- определено понятие внешнеэкономической деятельности, обозначены ее субъекты, общая научная база исследования и специфические особенности, присущие этому виду деятельности. Внешнеэкономическая деятельность рассматривается как экономические отношения хозяйствующих субъектов при взаимодействии с зарубежными партнерами. ВЭД осуществляется на принципах предпринимательства, отличается правовой автономностью, экономической и юридической независимостью от отраслевой ведомственной опеки. ВЭД не может быть предметом деятельности органов государственной власти и управления, является частью производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

в практической части:

- на основе предложенной методики оценивается эффективность внешнеэкономической деятельности предприятий мясной и молочной отраслей промышленности Гродненского региона. Полученные результаты, с одной стороны, подтверждают применимость разработанной методики оценки, основанной на авторских подходах к содержанию базовых категорий и понятий теории эффективности, с другой – позволяют сделать вывод о неэффективной (убыточной) деятельности молокоперерабатывающих и низком уровне эффективности мясоперерабатывающих предприятий региона, которые затрудняют обеспечение технического совершенствования производства и социальное развитие коллективов в требуемых масштабах.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абалкин, Л.И. Конечные народнохозяйственные результаты: сущность, показатели, пути повышения / Л.И. Абалкин. – М.: Политиздат, 1982. – 278 с.
2. Бабаш, Л.П. Методика анализа эффективности внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования / Л.П. Бабаш // Бухгалтерский учет и анализ. – 2003. – № 1. – С. 3 – 17.
3. Булатов, А.С. Экономика: учебник / А.С. Булатов; под ред. А.С. Булатова. – 3-е изд., перераб. и доб. – М.: Юристъ, 2001. – 896 с.
4. Буров, А.С. Эффективность внешней торговли России: методология расчетов / А.С. Буров. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 80 с.
5. Большая Советская Энциклопедия: в 30 т. / гл. ред. А.М. Прохоров. – М.: Сов. энциклопедия, 1978. – Т. 29. – 640 с.
6. Верба, В.Е. Финансы внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования / В.Е. Верба. – Минск: ЗАО «Белбизнеспресс», 1999. – 317 с.
7. Вавилов, А. Эффективность производства: современные проблемы / А. Вавилов. – М.: Знание, 1974. – 110 с.
8. Вертинская, Т.С. Социально-экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности на региональном уровне / Т.С. Вертинская [и др.]; под науч. ред. П.Г. Никитенко. – Минск: Право и экономика, 2005. – 128 с.
9. Воронкова, О.А. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие / О.А. Воронкова, Е.П. Пузакова; под ред. профессора Е.П. Пузаковой. – М.: Экономика, 2006. – 495 с.
10. Выборнов, В.И. Экономическая эффективность промышленного производства: учеб. пособие для вузов / В.И. Выборнов, В.С. Маврищев. – Минск: Выс. шк., 1982. – 270 с.
11. Головачев, А.С. Экономика предприятия: в 2 ч.: учеб. пособие / А.С. Головачев. – Минск: Высш. шк., 2008. – Ч. 1. – 447 с.
12. Гофман, Н.Ф. Основы внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / Н.Ф. Гофман, Г.А. Маховикова. – СПб.: Питер, 2001. – 208 с.
13. Добровенский, Б. Экономическая эффективность: критерии и показатели / Б. Добровенский // Мировая экономика и международные отношения, 1971. – № 10. – С. 103 – 112.
14. Дегтярова, О.И. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / О.И. Дегтярова, Т.Н. Полякова, С.В. Соркисов. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Дело, 2006. – 424 с.

15. Доллан, Э.Дж. Микроэкономика / Э.Дж. Доллан, Д.Е. Линдсей: пер. с англ. В. Лукашевича [и др.]; под общей ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. – СПб., 1994. – 498 с.
16. Иокша, Д.М. Методические подходы к определению критериев и показателей эффективности внешнеторговой деятельности субъектов предпринимательства / Д.М. Иокша, Г.Л. Муравьев // Бухгалтерский учет и анализ. – 2008. – № 11. – С. 7 – 12.
17. Капитула, П.А. Некоторые методологические и методические основы построения системы показателей экономической эффективности общественного производства: критерий, система показателей / А.П. Капитула: Всесоюзная научная конференция. – М., 1979. – Т. 1. – С. 130 – 141.
18. Кунельский, Л.Э. Как ускорить рост эффективности / Л.Э. Кунельский. – М.: Политиздат, 1988. – 223 с.
19. Константинова, Л.М. Экономическая эффективность общественного производства: анализ статистических показателей / Л.М. Константинова, З.В. Соколинский. – М.: Статистика, 1974. – 160 с.
20. Кунявский, М.С. Показатели производственно-экономической эффективности: Экономико-математический анализ / М.С. Кунявский; под ред. О.Н. Поликевича. – Минск: Наука и техника, 1976. – С. 142 – 160.
21. Лакирев, П.Г. Экономическая оценка внешней торговли производственными товара в условиях развития внешнеэкономических связей: автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.14 / П.Г. Лакирев. – М., 2005. – 24 с.
22. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь / Л.И. Лопатников. – М.: Наука, 1987. – 506 с.
23. Лыч, Г.М. Методологические подходы к оценке эффективности международных отношений / Г.М. Лыч // Труды Минского института управления. – 2007. – № 1. – С. 3 – 12.
24. Львов, Д.С. Измерение эффективности производства / Д.С. Львов, А.Я. Рубинштейн. – М.: Экономика, 1974. – 143 с.
25. Макаревич, Е.Е. Система показателей и методики оценки эффективности внешней торговли / Е.Е. Макаревич // Бухгалтерский учет и анализ. – 2004. – № 9. – С. 37 – 43.
26. Макконелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 т.: пер. с англ. / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – 11-е изд. – М.: Республика, 1992. – Т. 1. – 399 с.
27. Макконелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 т.: пер. с англ. / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – 11-е изд. – М.: Республика, 1992. – Т. 2. – 400 с.

28. Мацкевич, Л.И. Эффективность внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / Л.И. Мацкевич, О.Л. Космович. – Минск: Частный институт управления и предпринимательства, 2005. – 39 с.
29. Медведев, В.А. О критериях эффективности социалистического производства / В.А. Медведев // Вопросы экономики. – 1972. – № 10. – С. 56 – 65.
30. Мерззликина, Е.М. Оценка эффективности деятельности организации: монография / Е.М. Мерззликина; Моск. гос. ун-т печати. – М.: МГУП, 2004. – 93 с.
31. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / С.Ю. Кричевский, М.И. Плотницкий, Г.В. Турбан [и др.]; под общ. ред. М.И. Плотницкого, Г.В. Турбан. – Минск: ООО «Современная школа», 2006. – 664 с.
32. Миролюбова, Т.В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях рыночной экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Т.В. Миролюбова. – Екатеринбург, 1992. – 23 с.
33. Михолап, С.В. Эффективность внешнеэкономической деятельности белорусских промышленных предприятий / С.В. Михолап // Вести института современных знаний: научно-теоретический журнал. – 2008. – № 1. – С. 76 – 79.
34. Монтик, О.Н. Влияние экономических факторов на результативность инноваций на предприятиях / О.Н. Монтик // Веснік БДЭУ. – 2009. – № 4. – С. 67 – 73.
35. Народнохозяйственная эффективность: показатели, методы оценки / под ред. А.С. Астахова. – М.: Экономика, 1984. – 248с.
36. Ноткин, А.И. Критерий экономической эффективности социалистического производства / А.И. Ноткин // Вопросы экономики. – 1974. – № 5. – С. 105 – 122.
37. Ожегов, С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов; под ред. Н.Ю. Шведовой. – 14-е изд. – М.: Русский язык, 1988. – 815 с.
38. Оноприенко, Г.К. Экономическая эффективность предприятия: учеб. пособие / Г.К. Оноприенко. – Минск: Академия Управления при Президенте Республики Беларусь, 199. – 38 с.
39. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий региона / под общ. ред. С.Н. Лебедевой. – Гомель: ЧУП «ЦНТУ Развитие». – 2007. – 187 с.
40. Петрович, М.В. Эффективность управленческого труда: методы оценки / М.В. Петрович // Белорусский экономический журнал. – 2007. – С. 56 – 63.

41. Покровская, В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: учебник / В.В. Покровская. – М.: Юристъ, 1999. – 456 с.
42. Почкин, П.Ф. Методические оценки сводной оценки эффективности общественного производства / П.Ф. Почкин // Проблемы методологии планирования и измерения эффективности производства. – М.: Экономика, 1975. – С. 92 – 102.
43. Примаченок, Г.А. Экономическая теория и оценка эффективности деятельности хозяйственных субъектов / Г.А. Примаченок // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта. – 2007. – № 4. – С. 7 – 13.
44. Птушенко, А.К. К вопросу о понятиях и критериях эффективности экономики / А.К. Птушенко // Общество и экономика. – 2004. – № 10. – С. 157 – 167.
45. Раицкий, К.А. Экономика предприятия: учебник / К.А. Раицкий. – М.: ИТК «Дашков и К», 2002. – 1012 с.
46. Ростовский, Ю.М. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Ю.М. Ростовский, В.Ю. Гречков. – 2-е изд. с изм. – М.: Экономистъ, 2006. – 589 с.
47. Райзман, И.Ш. Эффективность производственной деятельности промышленного предприятия: экономическое содержание и обобщающий показатель / И.Ш. Райзман. – Кишинев: Штиинца, 1978. – 188 с.
48. Рудый, К.В. Финансы внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / К.В. Рудый. – Минск: Высш. шк., 2004. – 348 с.
49. Словарь современной экономической теории Макмиллона // Библиотека современных словарей. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 608 с.
50. Сергеев, А.А. Структура производственных отношений социализма. А.А. Сергеев. – М.: Наука, 1979. – 240 с.
51. Соркин, С.Л. К вопросу о критерии и показателях эффективности внешнеэкономической деятельности: сб. науч. ст. В 2 ч. / редкол.: С.Н. Лебедева, Л.В. Мисникова, Г.С. Митюрин. – Гомель: БГЭУ, 2008. – Ч. 2. – С. 194 – 198.
52. Соркин, С.Л. Методы анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия // Экономика: методы научного исследования: сб. науч. тр. / редкол.: Ли Чон Ку (отв. ред.) [и др.]. – Гродно: ГрГУ, 2008. – С. 161 – 177.
53. Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб. пособие. – Минск: Совр. шк., 2006. – 283 с.
54. Соркин, С.Л. Основные категории и понятия теории экономической эффективности: теоретико-методологические аспекты / С.Л. Соркин // Веснік ГрДУ імя Янкі Купалы. Серия экономика. 2010. – № 1. – С. 16 – 23.

55. Суша, Г.З. Экономическая эффективность предприятия: учеб.-практ. пособие / Г.З. Суша. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2003. – 96 с.
56. Суша, Г.З. Экономическая эффективность предприятия: теория и практика / Г.З. Суша // Планово-экономический отдел. – 2003. – № 5. – С. 52 – 58.
57. Трифонов, Д. Критерий и показатели экономической эффективности социалистического производства / Д. Трифонов, Г. Овчинников, П. Павлов // Вопросы экономики, 1974. – № 1. – С. 110 – 118.
58. Хачатуров, Т.С. О критерии и показателях эффективности общественного производства / Т.С. Хачатуров // Коммунист. – 1975. – № 7. – С. 83 – 99.
59. Хейне, П. Экономический образ мышления / П. Хейне; пер. с англ. – 2-е изд. – Дело, 1992. – 704 с.
60. Шавронов, А. Новый подход к эффективности производства / А. Шавронов // Экономист. – 2003. – № 3. – С. 82 – 87.
61. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия: в 4 т. / гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: Совр. энциклопедия, 1980. – Т. 4. – 624 с.
62. Энциклопедический словарь по экономике / отв. ред. В.Г. Золотоголов. – Минск: Полымя, 1997. – 571 с.
63. Экономика предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Нехорошева, Н.Б. Антонова, Л.В. Гринцевич [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. Л.Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2008. – 719 с.
64. Экономика предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Нехорошева [и др.]; под общей ред. Л.Н. Нехорошевой. – 3-е изд. – Минск: Высш. шк., 2005. – 383 с.
65. Экономика промышленности СССР: учеб. для студ. экон. вузов и фак. / Ф.П. Висюлин, В.И. Выборнов, Н.Е. Лысов [и др.]; под общ. ред. В.С. Маврищева. – Минск: Высш. шк., 1975. – 703 с.
66. Эффективность общественного производства: критерии, методы расчета, показатели / под ред. Б.П. Плышевского. – М.: Экономика, 1975. – 215 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Расчет критериального показателя экономической эффективности экспортных продаж ($K_{\text{ЭЭ}}$) в 2008 – 2009 годах

По мясоперерабатывающим предприятиям:

2008 г. графа 5 : графа 7 табл. 3.1

2009 г. графа 4 : графа 6 табл. 3.1

По молокоперерабатывающим предприятиям:

2008 г. графа 5 : графа 7 табл. 3.2

2009 г. графа 4 : графа 6 табл. 3.2

Волковыск, мясокомбинат

2008 г. $26642 : 25675 = 1,038$

2009 г. $54811 : 51115 = 1,072$

Гродно, мясокомбинат

2008 г. $71520 : 67427 = 1,061$

2009 г. $79047 : 76122 = 1,038$

Лида, мясокомбинат

2008 г. $16299 : 16228 = 1,004$

2009 г. $34668 : 34768 = 0,997$

Ошмяны, мясокомбинат

2008 г. $27188 : 25246 = 1,077$

2009 г. $44967 : 40706 = 1,105$

Слоним, мясокомбинат

2008 г. $58869 : 57056 = 1,031$

2009 г. $51978 : 48785 = 1,065$

По мясоперерабатывающим предприятиям в целом:

2008 г. $200518 : 191632 = 1,046$

2009 г. $265471 : 251496 = 1,056$

Гродно, «Молочный мир»

2008 г. $66436 : 62441 = 1,064$

2009 г. $76758 : 67892 = 1,131$

Дятлово, сырзавод

2008 г. $8800 : 10560 = 0,833$

2009 г. $23932 : 25005 = 0,957$

Лида, молочноконсервный комбинат

2008 г. $35944 : 37962 = 0,947$

2009 г. $68502 : 72169 = 0,949$

Новогрудок, маслодельный комбинат

2008 г. $61342 : 69065 = 0,888$

2009 г. $64235 : 75870 = 0,847$

Ошмяны, сыродельный завод

2008 г. $3635 : 4206 = 0,864$

2009 г. $15771 : 16899 = 0,933$

Сморгонь, «Молочные продукты»

2008 г. $39352 : 45827 = 0,859$

2009 г. $47774 : 55609 = 0,859$

Слоним, «Молочные продукты»

2008 г. $26844 : 31029 = 0,865$

2009 г. $21140 : 23553 = 0,898$

Щучин, маслосырзавод

2008 г. $46151 : 45898 = 1,006$

2009 г. $63958 : 58111 = 1,101$

Итого по молокоперерабатывающим предприятиям
объединения «Гродномолпром»:

2008 г. $288509 : 306988 = 0,940$

2009 г. $382070 : 395108 = 0,967$

Волковыск, «Беллакт»

2008 г. $126145 : 114910 = 1,097$

2009 г. $113105 : 103145 = 1,097$

Всего по исследуемым молокоперерабатывающим предприятиям:

2008 г. $414654 : 421898 = 0,983$

2009 г. $495175 : 498253 = 0,994$

Расчет коэффициента экспортных продаж в 2009 году

В стоимостном измерении (долл. США) гр. 2 : гр. 3 табл. 3.1 и 3.2	В натуральных измерителях (тоннах) гр. 5 : гр. 6 табл. 3.7
Волковыск, мясокомбинат $19627,7 : 12471,3 = 1,57$	$5302 : 3400 = 1,56$
Гродно, мясокомбинат $28306,4 : 33478,4 = 0,85$	$8378 : 9179 = 0,91$
Лида, мясокомбинат $12414,4 : 7629,5 = 1,63$	$3593 : 1888 = 1,9$
Ошмяны, мясокомбинат $16102,7 : 12726,5 = 1,27$	$4678 : 3491 = 1,34$
Слоним, мясокомбинат $18613,3 : 27556,9 = 0,68$	$5106 : 7524 = 0,68$
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям: $95064,5 : 93862,6 = 1,01$	$27057 : 25482 = 1,06$
Гродно, «Молочный мир» $27486,9 : 31098,7 = 0,88$	$83006 : 73821 = 1,12$
Дятлово, сыродельный завод $8570,1 : 4119,4 = 2,08$	$25409 : 8985 = 2,83$
Лида, молочноконсервный комбинат $24530,2 : 16825,5 = 1,45$	$85760 : 37668 = 2,28$

Приложения

Новогрудок, маслодельный завод 23002,2 : 28714,4 = 0,80	82071 : 69222 = 1,19
Ошмяны, сыродельный завод 5647,6 : 1701,7 = 3,32	12238 : 5109 = 2,40
Сморгонь, «Молочные продукты» 17107,8 : 18420,8 = 0,93	50532 : 49980 = 1,01
Слоним, «Молочные продукты» 7570,2 : 12568,2 = 0,60	34915 : 30729 = 1,14
Щучин, маслосырзавод 22903,3 : 21603,4 = 1,06	66123 : 47580 = 1,39
Молочная отрасль «Гродномясомолпрома» 136818,3 : 135055,3 = 1,01	440054 : 323094 = 1,36
Волковыск, «Беллакт» 40502,6 : 59048,3 = 0,69	90010 : 119370 = 0,75
Всего молокоперерабатывающие предприятия 177320,9 : 194100,9 = 0,91	530064 : 442464 = 1,20

Приложение 3

**Расчет доли продукции (в %),
реализуемой на внешних рынках (экспортная
квота), в общем объеме произведенной
продукции в 2008 – 2009 годах**

2008 г. (гр. 5 табл. 3.1 : гр. 3 табл. 3.5) × 100
2009 г. (гр. 4 табл. 3.2 : гр. 2 табл. 3.6) × 100

Мясоперерабатывающие предприятия

	2008 год	2009 год
Волковыск, мясокомбинат	26642 : 202426 = 13,2 %	54811 : 254289 = 21,6 %
Гродно, мясокомбинат	71520 : 281463 = 25,4 %	79047 : 321667 = 24,6 %
Лида, мясокомбинат	16299 : 69574 = 23,4 %	34668 : 88747 = 39,1 %
Ошмяны, мясокомбинат	27188 : 85461 = 31,8 %	44967 : 105780 = 42,5 %
Слоним, мясокомбинат	58869 : 163458 = 36 %	51978 : 185666 = 28 %
Итого по предприятиям	200518 : 802382 = 25 %	265471 : 956149 = 27,8 %

Молокоперерабатывающие предприятия

	2008 год	2009 год
Гродно, «Молочный мир»	66436 : 178712 = 37,2 %	76758 : 200412 = 38,3 %

Приложения

Дятлово, сыродельный завод		
8800 : 28693 = 30,6 %		23932 : 36905 = 64,8 %
Лида, молочноконсервный комбинат		
35944 : 119972 = 30 %		68502 : 123196 = 55,6 %
Новогрудок, маслодельный завод		
61342 : 89472 = 68,6 %		64235 : 93013 = 69,1 %
Ошмяны, сыродельный завод		
3635 : 31457 = 11,6 %		15771 : 36149 = 43,6 %
Сморгонь, «Молочные продукты»		
39532 : 56154 = 70,45 %		47774 : 60715 = 78,7 %
Слоним, «Молочные продукты»		
26849 : 31817 = 84,4 %		21140 : 36131 = 58,5%
Щучин, маслосырзавод		
46151 : 75702 = 61%		63958 : 87110 = 73,4 %
Итого по предприятиям «Гродномясомолпрома»		
288509 : 611979 = 47,1 %		382070 : 611979 = 62,4 %
Волковиск, «Беллакт»		
126145 : 200889 = 62,7 %		113105 : 228083 = 49,5 %
Всего по молочным предприятиям		
414654 : 812868 = 51 %		495175 : 901714 = 54,9 %

**Расчет квоты предприятия в экспортных
продажах отрасли в 2008 – 2009 годах**

В стоимостном измерении		В натуральных измерителях	
2009	2008	2009	2008

Мясоперерабатывающие предприятия

$\frac{\text{гр. 2 и гр. 3 табл. 3.1}}{\text{отраслевой экспорт}} \times 100$	$\frac{\text{гр. 2 и гр. 3 табл. 3.7}}{\text{отраслевой экспорт}} \times 100$
---	---

Отраслевой экспорт мясopодукции

2008 г. – 93862,6 тыс. долл. США и 25482 тонны (в пересчете на мясо);

2009 г. – 95064,5 тыс. долл. США и 27057 тонн.

Волковыск, мясокомбинат

2009 $(19627,7 : 95064,5) \times 100 = 20,6 \%$	$(5302 : 27057) \times 100 = 19,6 \%$
2008 $(12471,3 : 93862,6) \times 100 = 13,3 \%$	$(3400 : 25482) \times 100 = 13,3 \%$

Гродно, мясокомбинат

2009 $(28306,4 : 95064,5) \times 100 = 29,8 \%$	$(8378 : 27057) \times 100 = 31 \%$
2008 $(33478,4 : 93862,6) \times 100 = 35,7 \%$	$(9179 : 25482) \times 100 = 36 \%$

Лида, мясокомбинат

2009 $(12414,4 : 95064,5) \times 100 = 13,1 \%$	$(3593 : 27057) \times 100 = 13,3 \%$
2008 $(7659,5 : 93862,6) \times 100 = 82 \%$	$(1888 : 25482) \times 100 = 7,4 \%$

Ошмяны, мясокомбинат

2009 $(16102,7 : 95064,5) \times 100 = 16,9 \%$	$(4678 : 27057) \times 100 = 17,3 \%$
2008 $(12726,5 : 93862,6) \times 100 = 13,5 \%$	$(3491 : 25482) \times 100 = 13,7 \%$

Слоним, мяскокомбинат

$$2009 (18613,3 : 95064,5) \times 100 = 19,6 \%$$

$$(5106 : 27057) \times 100 = 18,9 \%$$

$$2008 (27556,9 : 93862,6) \times 100 = 29,3 \%$$

$$(7524 : 25482) \times 100 = 29,5 \%$$

Молокоперерабатывающие предприятия

$$\frac{\text{гр. 2 и гр. 3 табл. 3.2}}{\text{отраслевой экспорт}} \times 100$$

$$\frac{\text{гр. 5 и гр. 6 табл. 3.7}}{\text{отраслевой экспорт}} \times 100$$

Отраслевой экспорт молочной продукции

2008 г. – 194100,9 тыс. долл. США и 442464 тонны (в пересчете на молоко);

2009 г. – 177320,9 тыс. долл. США и 530064 тонны.

Гродно, «Молочный мир»

$$2009 (27486,9 : 177320,9) \times 100 = 15,5 \%$$

$$(83006 : 530064) \times 100 = 15,7 \%$$

$$2008 (31098,7 : 194100,9) \times 100 = 16 \%$$

$$(73821 : 442464) \times 100 = 16,7 \%$$

Дятлово, сыродельный завод

$$2009 (8570,1 : 177320,9) \times 100 = 4,8 \%$$

$$(25409 : 530064) \times 100 = 4,8 \%$$

$$2008 (4119,4 : 194100,9) \times 100 = 2,1 \%$$

$$(8985 : 442464) \times 100 = 2,0 \%$$

Лида, молочноконсервный комбинат

$$2009 (24530 : 177320,9) \times 100 = 13,9 \%$$

$$(85760 : 530064) \times 100 = 16,1 \%$$

$$2008 (16825,5 : 194100,9) \times 100 = 8,7 \%$$

$$(37668 : 442464) \times 100 = 8,5 \%$$

Новогрудок, маслодельный завод

$$2009 (23002,2 : 177320,9) \times 100 = 13 \%$$

$$(82071 : 530064) \times 100 = 15,5 \%$$

$$2008 (28717,4 : 194100,9) \times 100 = 14,8 \%$$

$$(69222 : 442464) \times 100 = 15,6 \%$$

Ошмяны, сыродельный завод

$$2009 (5647,6 : 177320,9) \times 100 = 3,2 \%$$

$$(12238 : 530064) \times 100 = 2,3 \%$$

$$2008 (1701,7 : 194100,9) \times 100 = 0,9 \%$$

$$(5109 : 442464) \times 100 = 1,2 \%$$

Сморгонь, «Молочные продукты»

$$2009 (17107,8 : 177320,9) \times 100 = 9,6 \%$$

$$(50532 : 530064) \times 100 = 9,5 \%$$

$$2008 (18420,8 : 194100,9) \times 100 = 9,5 \%$$

$$(49980 : 442464) \times 100 = 11,2 \%$$

Слоним, «Молочные продукты»

$$2009 (7570,2 : 177320,9) \times 100 = 4,3 \%$$

$$(34915 : 530064) \times 100 = 6,6 \%$$

$$2008 (12568,2 : 194100,9) \times 100 = 6,5 \%$$

$$(30729 : 442464) \times 100 = 6,9 \%$$

Щучин, маслосырзавод

$$2009 (22903,9 : 177320,9) \times 100 = 12,9 \%$$

$$(66123 : 530064) \times 100 = 12,5 \%$$

$$2008 (21603,4 : 194100,9) \times 100 = 11,1 \%$$

$$(47580 : 442464) \times 100 = 10,8 \%$$

Волковыск, «Беллакт»

$$2009 (40502,6 : 177320,9) \times 100 = 22,8 \%$$

$$(90010 : 530064) \times 100 = 17 \%$$

$$2008 (59048,8 : 194100,9) \times 100 = 30,4 \%$$

$$(119370 : 442464) \times 100 = 27 \%$$

Приложение 5

Расчет коэффициента корреляции (K_k) динамики экспорта и производства в 2009 году

гр. 5 : гр. 4 табл. 3.5 и 3.6

Волковыск, мясокомбинат	$1,57 : 1,39 = 1,13$
Гродно, мясокомбинат	$0,85 : 1,14 = 0,75$
Лида, мясокомбинат	$1,63 : 1,28 = 1,27$
Ошмяны, мясокомбинат	$1,27 : 1,24 = 1,02$
Слоним, мясокомбинат	$0,68 : 1,14 = 0,60$
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям	$1,01 : 1,19 = 0,85$
Гродно, «Молочный мир»	$0,88 : 1,12 = 0,79$
Дятлово, сыродельный завод	$2,08 : 1,29 = 1,61$
Лида, молочноконсервный комбинат	$1,45 : 1,03 = 1,41$
Новогрудок, маслодельный комбинат	$0,80 : 1,04 = 0,77$
Ошмяны, сыродельный завод	$3,32 : 1,15 = 2,89$
Слоним, «Молочные продукты»	$0,60 : 1,14 = 0,53$
Сморгонь, «Молочные продукты»	$0,93 : 1,08 = 0,86$
Щучин, маслосырзавод	$1,06 : 1,15 = 0,92$
Волковыск, «Беллакт»	$0,69 : 1,13 = 0,61$
Всего по молокоперерабатывающим предприятиям	$0,91 : 1,11 = 0,81$

**Расчет прибыли от производства продукции
в 2008 – 2009 годах**

по мясоперерабатывающим предприятиям (млн. руб.)

2008 г. гр. 5 – гр. 7 табл. 3.1
2009 г. гр. 4 – гр. 6 табл. 3.1

по молокоперерабатывающим предприятиям:

		коэффициент прибыли в 2009 году
2008 г.	гр. 5 – гр. 7 табл. 3.2	
2009 г.	гр. 4 – гр. 6 табл. 3.2	

Волковыск, мясокомбинат

2008 г.	$26642 - 25675 = 967$	
2009 г.	$54811 - 51115 = 3696$	3,82

Гродно, мясокомбинат

2008 г.	$71520 - 67427 = 4093$	
2009 г.	$79047 - 76122 = 2925$	0,71

Лида, мясокомбинат

2008 г.	$16299 - 16228 = 71$	
2009 г.	$34668 - 34768 = - 100$	–

Ошмяны, мясокомбинат

2008 г.	$27188 - 25246 = 1942$	
2009 г.	$44967 - 40706 = 4261$	2,19

Слоним, мясокомбинат

2008 г.	$28869 - 57056 = 1813$	
2009 г.	$51978 - 48785 = 3193$	1,76

По мясоперерабатывающим предприятиям

2008 г.	$200518 - 191632 = 8886$	
2009 г.	$265471 - 251496 = 13975$	1,57

Гродно, «Молочный мир»

2008 г.	$66436 - 62441 = 3995$	
2009 г.	$76758 - 67892 = 8866$	2,22

Приложения

Дятлово, сыродельный завод		
2008 г.	$8800 - 10560 = - 1760$	
2009 г.	$23932 - 25005 = - 1073$	–
Лида, молочноконсервный комбинат		
2008 г.	$35944 - 37962 = - 2018$	
2009 г.	$68502 - 72169 = - 3667$	–
Новогрудок, маслодельный комбинат		
2008 г.	$61342 - 69065 = - 7723$	
2009 г.	$64235 - 75870 = - 11635$	–
Ошмяны, сыродельный завод		
2008 г.	$3635 - 4206 = - 571$	
2009 г.	$15771 - 16899 = - 1128$	–
Сморгонь, «Молочные продукты»		
2008 г.	$39352 - 45827 = - 6475$	
2009 г.	$47774 - 55609 = - 7835$	–
Слоним, «Молочные продукты»		
2008 г.	$26849 - 31029 = - 4180$	
2009 г.	$21140 - 23553 = - 2413$	–
Щучин, маслосырзавод		
2008 г.	$46151 - 45898 = 253$	
2009 г.	$63958 - 58111 = 5847$	23,1
Итого по молокоперерабатывающим предприятиям «Мясомолпрома»		
2008 г.	$288509 - 306988 = - 18479$	
2009 г.	$495175 - 498253 = - 3078$	–
Волковыск, «Беллакт»		
2008 г.	$126145 - 114910 = 11235$	
2009 г.	$113105 - 103145 = 9960$	0,84
Всего по молочной отрасли		
2008	$414654 - 421898 = - 7244$	
2009	$495175 - 498253 = - 3078$	–

**Расчет доли прибыли от экспорта в общем
объеме прибыли, полученной от основной
деятельности в 2008 – 2009 годах (в %)**

2008 г. (гр. 5 : гр. 3 табл. 3.15) × 100
2009 г. (гр. 4 : гр. 2 табл. 3.15) × 100

Волковыск, мясокомбинат

2008 г. $(967 : 7328) \times 100 = 13,2 \%$
2009 г. $(3696 : 17094) \times 100 = 21,6 \%$

Гродно, мясокомбинат

2008 г. $(4093 : 16105) \times 100 = 25,4 \%$
2009 г. $(2925 : 11852) \times 100 = 24,7 \%$

Лида, мясокомбинат

2008 г. $(71 : 314) \times 100 = 22,6 \%$
2009 г. Убыток

Ошмяны, мясокомбинат

2008 г. $(1942 : 6071) \times 100 = 33 \%$
2009 г. $(4261 : 10023) \times 100 = 42,5 \%$

Слоним, мясокомбинат

2008 г. $(1813 : 5013) \times 100 = 36,9 \%$
2009 г. $(3193 : 7554) \times 100 = 24 \%$

Итого мясоперерабатывающие предприятия

2008 г. $(8886 : 34831) \times 100 = 25,5 \%$
2009 г. $(13975 : 46257) \times 100 = 30,2 \%$

Гродно, «Молочный мир»

2008 г. $(3995 : 10770) \times 100 = 37,1 \%$
2009 г. $(8866 : 27760) \times 100 = 31,9 \%$

Щучин, мясосырзавод

2008 г. $(253 : 440) \times 100 = 57,5 \%$
2009 г. $(5847 : 7215) \times 100 = 81 \%$

Волковыск, «Беллакт»

2008 $(11235 : 17911) \times 100 = 62,8 \%$
2009 $(9960 : 20088) \times 100 = 49,6 \%$

По молокоперерабатывающим предприятиям в гг. Дятлово, Лида, Новогрудок, Ошмяны, Сморгонь, Слоним и в целом по отрасли расчеты не производились в связи с отсутствием прибыли.

Расчет рентабельности производства экспортной продукции

Мясоперерабатывающие предприятия:

2009 г.	гр. 2 табл. 3.14 : гр. 6 табл. 3.1
2008 г.	гр. 3 табл. 3.14 : гр. 7 табл. 3.1
Волковыск, мясокомбинат	
2009 г.	$(3696 : 51115) \times 100 = 7,2 \%$
2008 г.	$(967 : 25675) \times 100 = 3,8 \%$
Гродно, мясокомбинат	
2009 г.	$(2925 : 76122) \times 100 = 3,8 \%$
2008 г.	$(4093 : 67427) \times 100 = 6,1 \%$
Лида, мясокомбинат	
2009 г.	$(-100 : 34768) \times 100 = -0,3 \%$
2008 г.	$(71 : 16228) \times 100 = 0,4 \%$
Ошмяны, мясокомбинат	
2009 г.	$(4261 : 40706) \times 100 = 10,5 \%$
2008 г.	$(1942 : 27188) \times 100 = 7,7 \%$
Слоним, мясокомбинат	
2009 г.	$(3193 : 48785) \times 100 = 6,5 \%$
2008 г.	$(1813 : 57056) \times 100 = 3,1 \%$
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям	
2009 г.	$(13975 : 251496) \times 100 = 5,6 \%$
2008 г.	$(8886 : 191632) \times 100 = 4,6 \%$

Молокоперерабатывающие предприятия:

2009 г.	гр. 3 табл. 3.14 : гр. 6 табл. 3.2
2008 г.	гр. 4 табл. 3.14 : гр. 7 табл. 3.2
Гродно, «Молочный мир»	
2009 г.	$(8866 : 67892) \times 100 = 13,5 \%$
2008 г.	$(3995 : 62441) \times 100 = 6,4 \%$

Приложения

Дятлово, сыродельный завод

2009 г. $(- 1073 : 25005) \times 100 = - 4,3 \%$

2008 г. $(- 1760 : 10560) \times 100 = - 16,7 \%$

Лида, молочноконсервный комбинат

2009 г. $(- 3667 : 72169) \times 100 = - 5,1 \%$

2008 г. $(- 2018 : 37962) \times 100 = - 5,3 \%$

Новогрудок, маслодельный комбинат

2009 г. $(- 11635 : 75870) \times 100 = - 15,3 \%$

2008 г. $(- 7723 : 69065) \times 100 = - 11,2 \%$

Ошмяны, сыродельный завод

2009 г. $(- 1128 : 16899) \times 100 = - 6,7 \%$

2008 г. $(- 571 : 4206) \times 100 = - 13,6 \%$

Сморгонь, «Молочные продукты»

2009 г. $(- 7835 : 55609) \times 100 = - 14,1 \%$

2008 г. $(- 6475 : 45827) \times 100 = - 14,1 \%$

Слоним, «Молочные продукты»

2009 г. $(- 2413 : 23553) \times 100 = - 10,2 \%$

2008 г. $(- 41800 : 31029) \times 100 = - 13,5 \%$

Щучин, маслосырзавод

2009 г. $(- 5847 : 58111) \times 100 = - 10,1 \%$

2008 г. $(- 253 : 45898) \times 100 = - 0,6 \%$

Итого по молокоперерабатывающим предприятиям

«Мясомолпрома»

2009 г. $(- 13038 : 395108) \times 100 = - 3,3 \%$

2008 г. $(- 18479 : 306988) \times 100 = - 6,0 \%$

Волковыск, «Беллакт»

2009 г. $(9960 : 103145) \times 100 = - 9,7 \%$

2008 г. $(11235 : 114910) \times 100 = - 9,7 \%$

Всего по предприятиям молочной отрасли

2009 г. $(- 3078 : 498253) \times 100 = - 0,6 \%$

2008 г. $(- 7244 : 421898) \times 100 = - 1,7 \%$

**Расчет рентабельности реализованной
экспортной продукции
(по валютной выручке) на исследуемых
предприятиях в 2008 – 2009 годах**

2009 г.	гр. 6 табл. 3.24 : гр. 2 табл. 3.24
2008 г.	гр. 7 табл. 3.24 : гр. 3 табл. 3.24
Волковыск, мясокомбинат	
2009 г.	$(3813 : 56073) \times 100 = 6,8 \%$
2008 г.	$(969 : 26181) \times 100 = 3,7 \%$
Гродно, мясокомбинат	
2009 г.	$(3218 : 81070) \times 100 = 4 \%$
2008 г.	$(3817 : 65773) \times 100 = 5,8 \%$
Лида, мясокомбинат	
2009 г.	$(- 66 : 34227) \times 100 = - 0,2 \%$
2008 г.	$(59 : 14791) \times 100 = 0,44 \%$
Ошмяны, мясокомбинат	
2009 г.	$(3998 : 42089) \times 100 = 9,5 \%$
2008 г.	$(1860 : 26197) \times 100 = 7,1 \%$
Слоним, мясокомбинат	
2009 г.	$(3070 : 50348) \times 100 = 6,1 \%$
2008 г.	$(1838 : 59240) \times 100 = 3,1 \%$
Итого по мясоперерабатывающим предприятиям	
2009 г.	- 5,3
2008 г.	- 4,4
Гродно, «Молочный мир»	
2009 г.	$(9014 : 77703) \times 100 = 11,6 \%$
2008 г.	$(3886 : 64764) \times 100 = 6 \%$

Дятлово, сыродельный завод

2009 г. $(- 931 : 23263) \times 100 = - 4 \%$

2008 г. $(- 1626 : 8130) \times 100 = - 20 \%$

Лида, молочноконсервный комбинат

2009 г. $(- 3620 : 72407) \times 100 = - 5 \%$

2008 г. $(- 2065 : 34410) \times 100 = - 6 \%$

Новогрудок, маслодельный комбинат

2009 г. $(- 11863 : 65907) \times 100 = - 18 \%$

2008 г. $(- 8377 : 64492) \times 100 = - 13 \%$

Ошмяны, сыродельный завод

2009 г. $(- 923 : 13191) \times 100 = - 7 \%$

2008 г. $(- 642 : 4014) \times 100 = - 16 \%$

Сморгонь, «Молочные продукты»

2009 г. $(- 7897 : 49355) \times 100 = - 16 \%$

2008 г. $(- 6200 : 38750) \times 100 = - 16 \%$

Слоним, «Молочные продукты»

2009 г. $(- 2529 : 23027) \times 100 = - 11 \%$

2008 г. $(- 4046 : 25290) \times 100 = - 16 \%$

Щучин, маслосырзавод

2009 г. $(- 5423 : 59888) \times 100 = - 10,1 \%$

2008 г. $(- 211 : 42188) \times 100 = - 0,5 \%$

Волковыск, «Беллакт»

2009 г. $(10435 : 118535) \times 100 = - 8,8 \%$

2008 г. $(12521 : 140689) \times 100 = - 8,9 \%$

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Основные категории и понятия теории экономической эффективности	9
1.1. Результаты эффект	9
1.2. Ресурсы и затраты	13
1.3. Экономическая эффективность	17
1.4. Эффективность, оптимальность и экономичность	22
1.5. Критерий и показатели	26
Глава 2. Методы измерения и оценки эффективности внешнеэкономической деятельности	29
2.1. Внешнеэкономическая деятельность: понятие и содержание	29
2.2. Критерий и система показателей эффективности внешнеэкономической деятельности	32
2.3. Методика определения эффективности внешнеторговых сделок	51
2.3.1. Оценка эффективности экспортных сделок	52
2.3.2. Оценка эффективности импортных сделок	54
2.3.3. Оценка эффективности товарообменных и толлинговых сделок	48
Глава 3. Измерение и оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия (на микроуровне)	62
3.1. Обоснование выбора объекта исследования и его общая характеристика	62
3.2. Оценка эффективности деятельности предприятий мясной и молочной отраслей промышленности Гродненского региона на внешних рынках в 2008 – 2009 годах	64
Заключение	105
Библиографический список	108
Приложения	113

Научное издание

СОРКИН Семён Львович

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:
ПОНЯТИЕ, ИЗМЕРЕНИЕ И ОЦЕНКА**

Монография

Редактор *М.В. Вахмянина*

Компьютерная верстка: *О.М. Санковская*

Дизайн обложки: *О.В. Канчуга*

Подписано в печать 01.08.2011. Формат 60×84/16.

Бумага офсетная. Ризография. Гарнитура Таймс.

Усл. печ. л. 7,67. Уч.-изд. л. 6,7. Тираж 100 экз. Заказ

Издатель и полиграфическое исполнение:

Учреждение образования «Гродненский государственный
университет имени Янки Купаль».

ЛИ № 02330/0549484 от 14.05.2009.

ЛП № 02330/0494172 от 03.04.2009.

Пер. Телеграфный, 15а, 230023, Гродно.

ISBN 978-985-515-451-9

