

Тема 14. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства

План

1. Економічний аналіз у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
2. Аналіз виконання зобов'язань з експортно-імпортних операцій.
3. Аналіз динаміки зовнішньоекономічної діяльності.
4. Аналіз раціональності використання коштів у зовнішній торгівлі: оборотність оборотних коштів у зовнішньоторговельних операціях, аналіз обороту коштів у товарах, аналіз обороту коштів у розрахунках, аналіз накладних витрат при експорті та імпорті товарів.
5. Методологічні підходи до визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.
6. Система показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
7. Оцінка економічної ефективності.
8. Оцінка валютної ефективності експорту і імпорту.
9. Вплив зовнішньоекономічної діяльності підприємства на його фінансові результати.
- 10.

1. Економічний аналіз у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Практично всі підприємства України, в більшій та меншій мірі, виконують зовнішньоекономічну діяльність. Якщо навіть підприємства не реалізують свою продукцію на зовнішніх ринках, тобто, не виконують експортну діяльність, то для виготовлення якісної та сучасної продукції, яка задовольнить вимоги внутрішнього ринку, вони часто імпортують товари та послуги, які необхідні для виконання виробничого процесу. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність для українських підприємств - це така ж діяльність як і всі інші види, які в комплексі забезпечують та створюють умови для випуску конкурентоспроможної продукції, і ця діяльність має бути ефективною.

Для оцінювання ефективності виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємств необхідно знати та володіти інструментарієм виконання економічного аналізу, метою якого оцінка стану та визначення резервів підвищення ефективності цієї діяльності на підприємстві.

Основними завданнями економічного аналізу у зовнішньоекономічній діяльності підприємств є:

- аналіз динаміки виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- оцінка фінансових результатів виконання зовнішньоекономічної діяльності;
- оцінка ефективності використання коштів, що були залучені для виконання ЗЕД;
- оцінка рівня та якості виконання підприємствами зобов'язань по зовнішньоторгових контрактах;
- аналіз фінансового стану підприємств, що виконують зовнішньоекономічну діяльність;
- визначення резервів для розробки заходів по підвищенню ефективності виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства зокрема та фінансово-господарської діяльності в цілому.

До основних задач економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна віднести:

- оцінка ефективності та структури зовнішньоекономічних зв'язків підприємства з партнерами з інших країн;
- оцінка ступеня та якості виконання зобов'язань зовнішньоторгових контрактів;
- виявлення резервів та розробка заходів щодо покращення ЗЕД підприємства.

Економічне обґрунтування зовнішньоекономічної діяльності підприємств виконується на підставі аналізу показників ефективності, які поділяються на:

- абсолютні - різниця між результатами зовнішньоекономічної діяльності та витратами на її здійснення (вартісна оцінка);
- відносні - співвідношення прибутку від зовнішньоекономічної діяльності підприємства до витрат на її здійснення (відсотки, частки одиниці).

Розрахунок показників ефективності ЗЕД базується на таких методичних положеннях:

1) всебічний облік всіх складових елементів витрат та результатів ЗЕД у документах оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку;

2) зведення витрат і результатів для зіставлення до однакових кількісних одиниць виміру та виключення дублювання даних;

3) дисконтування різних за терміном витрат, доходів та результатів ЗЕД;

4) зіставлення даних поточного періоду з даними базового періоду для оцінювання поточного стану зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання та опрацювання пропозицій щодо поліпшення ситуації, яка склалася в періоді, що аналізується.

Організації роботи по виконанню економічного аналізу ЗЕД підприємства передбачає:

- вибір мети та визначення задач економічного аналізу;
- визначення терміну, періоду та методики його проведення;
- визначення джерел інформації;
- визначення служб та конкретних осіб, що будуть виконувати аналіз;
- підведення підсумків проведеного аналізу та розробка пропозицій по удосконаленню ЗЕД підприємства.

Так, наприклад, якщо метою економічного аналізу ЗЕД буде оцінювання експортної діяльності підприємства, необхідно перш за все проаналізувати:

- виконання експортних контрактів за вартістю, за фізичними обсягами експортованої продукції, за термінами поставок;
- фактори, що впливають на величину вартісних та кількісних показників виконання експортних контрактів;
- причини невиконання експортних контрактів.

Існують декілька видів економічного аналізу, які класифікуються за такими ознаками:

- в залежності від часу проведення (попередній, поточний та підсумковий аналіз);
- в залежності від ступеня охоплення (комплексний та тематичний аналіз).

Попередній аналіз - здійснюється на етапі становлення ЗЕД на підприємстві. Мета аналізу - підготовка даних для визначення перспектив розвитку ЗЕД підприємства, розробка прогнозів кон'юнктури товарних ринків, нормативів, лімітів.

Поточний (оперативний) аналіз - застосовується в процесі виконання ЗЕД підприємства. Мета аналізу - підготовка даних для прийняття оперативних управлінських рішень у сфері ЗЕД.

Підсумковий аналіз - спрямований на підведення підсумків по виконанню ЗЕД за певний період. Мета аналізу - оцінка результатів виконання ЗЕД підприємства за період, виявлення причин допущення помилок та неефективних витрат, пошук резервів покращення ЗЕД підприємства.

Комплексний аналіз - аналізуються в комплексі всі показники, що характеризують ЗЕД підприємства за всіма напрямками.

Тематичний (локальний) аналіз - спрямований на аналіз окремих показників або напрямків ЗЕД і застосовується, наприклад, для аналізу окремих ринків збуту товарів або процесів реалізації конкретного товару на різних ринках тощо.

Всі види аналізу ЗЕД взаємопов'язані й спрямовані на підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання та налагодження інтеграційних зв'язків із закордонними партнерами, що в кінцевому рахунку позитивно вплине на результативність діяльності їх в цілому.

2. Аналіз виконання зобов'язань з експортно-імпортних операцій

Зобов'язання зовнішньоторгових контрактів (ЗТК) при виконанні експортно-імпортних операцій мають бути виконані за терміном поставки товарів, якістю та кількістю та іншими умовами, що передбачають ці контракти.

Аналіз виконання експортних та імпортних операцій включає:

- виконання контрактних умов, що стосуються вартості, фізичного обсягу та ціни експортованих (імпортованих) товарів;
- виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю;
- визначення факторів та величин їх впливу на економічні показники;
- визначення причин невиконання зобов'язань за умовами контрактів. Послідовність виконання аналізу виконання зобов'язань може бути такою:
 - аналіз виконання зобов'язань за товарами та товарними групами;
 - аналіз виконання зобов'язань за географічною структурою (країнами) експорту-імпорту;
 - узагальнення результатів аналізу.

За результатами аналізу готується аналітична інформація за такими напрямками:

- оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства в цілому;
- оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства за географічною структурою (за країнами виконання експортно-імпортних операцій);
- оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства за товарною структурою.

В процесі виконання економічного аналізу виконання зобов'язань за зовнішньоторговими угодами визначається:

- кількість та загальна сума укладених угод;
- кількість та сума виконаних угод;
- кількість, види та сума прострочених угод;
- причини невиконання умов контрактів.

Для більш повної характеристики роботи підприємства на зовнішньому ринку розраховується питома вага сум контрактів (I прост.конт) прострочених у звітному періоді та порівнюється цей показник з аналогічним показником минулого періоду:

$$I_{\text{прост.конт.}} = \frac{K_{\text{простр.}}}{K_{\text{викон.}}} \cdot 100\%$$

де $K_{\text{простр}}$ - сума контрактів, прострочених протягом року;

$K_{\text{викон}}$ - сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному році.

В таблиці 14.2 наведено коефіцієнти виконання зобов'язань за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною.

3. Аналіз динаміки зовнішньоекономічної діяльності

Для повної оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємства, експорт (імпорт) товарів і послуг за звітний рік та квартали, порівнюють із експортом (імпортом) за попередні роки або квартали. Ціль аналізу - встановити зміни, які відбулися в товарній структурі експорту (імпорту), нових видів експортних товарів та його географічного напрямку. Дані про експорт (імпорт) за досліджуваний період групуються за обсягом і товарними групами, при цьому розраховують:

- абсолютний приріст і темпи приросту за кожний період;
- середньорічний темп приросту експорту (імпорту) за весь період, який вивчають;
- індекси вартості, фізичного обсягу, кількісної структури і цін

4. Аналіз раціональності використання коштів у зовнішній торгівлі: оборотність оборотних коштів у зовнішньоторговельних операціях, аналіз обороту коштів у товарах, аналіз обороту коштів у розрахунках, аналіз накладних витрат при експорті та імпорті товарів

Кошти, які підприємство спрямовує на виконання зовнішньоекономічної діяльності мають раціонально та ефективно використовуватись. Для цього необхідно на підприємстві:

- вивчити оборот коштів у ЗЕД;
- проаналізувати структур, доцільність витрачання та здійснити пошук резервів зниження накладних витрат;

- визначити рівень ефективності зовнішньоекономічних операцій Вивчення оборотності коштів у зовнішньоекономічній діяльності -

це одна з основних задач економічного аналізу. Оборот коштів можна поділити на дві основні складові:

- оборот коштів, що вкладені у товари;
- оборот коштів у розрахунках.

Оборот коштів у товарах починається з моменту переходу товаросупровідних документів від постачальника до підприємства та закінчується випискою рахунку за товар іноземному покупцеві, після чого оборот коштів продовжується у сфері розрахунків.

Оплата покупцем рахунку підприємства та поступлення грошей за товар у банк підприємства означає завершення обороту коштів з експорту.

Мета аналізу обороту коштів у експортних операціях - встановлення факторів, які викликають зміни величини вкладів коштів у експортні операції підприємства, а також виявлення можливостей вивільнення коштів із зовнішньоторгового обороту.

Для вивчення обороту розраховують коефіцієнт швидкості обороту, який вказує на середню тривалість одного обороту коштів з експорту (середня тривалість експортної операції) в днях. Розрахунок цього показника виконується за формулою:

$$T_{об} = \frac{З_{с\ екс} \cdot Д}{С_{екс}}$$

де $З_{с\ екс}$ - середній залишок коштів з експорту (суму коштів, яку в середньому вкладає підприємство в експортні операції протягом одного обороту у звітному періоді);

$Д$ - кількість днів у звітному періоді;

$С_{екс}$ - собівартість реалізованих товарів на зовнішньому ринку за звітний період.

Тривалість обороту коштів у товарах залежить від дії таких факторів:

- умов поставки та місця реалізації товарів;
- способу та організації перевезень товарів;
- організації документообороту при виконанні ЗТК. Аналіз обороту коштів у розрахунках дозволяє:

- виявити доцільність та можливість застосування різних форм розрахунків із врахуванням конкретних країн та фірм;

- з'ясувати причини зміни тривалості розрахунків з іноземними покупцями за окремими країнами та фірмами;

- вивчити стан розрахунків з іноземними покупцями на останню звітну дату;

- вивчити причини виникнення заборгованості іноземних покупців. До найважливіших складових аналізу раціональності використання

коштів у виконанні зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві відносять аналіз накладних витрат.

До накладних витрат, понесених в процесі виконання експортно-імпоротної діяльності, відносять витрати:

- на перевезення товарів;
- на виконання навантажувально-розвантажувальних робіт;
- на зберігання товарів;
- сплату митних зборів та митного оформлення товарів;
- оплату страхових послуг;
- оплату експортної/імпортної ліцензії;
- тощо.

Накладні витрати збільшують собівартість експортних/імпортних товарів і, як наслідок, зменшують ефективність виконання ЗЕД.

Мета аналізу накладних витрат - визначення структури накладних витрат в поточному періоді, порівняння з минулими періодами, пошук резервів зниження величини накладних витрат та підвищення ефективності виконання зовнішньоекономічних операцій.

В процесі аналізу необхідно визначити питому вагу накладних витрат у загальній собівартості експортних (імпортних) товарів, встановити конкретні причини збільшення загальної суми накладних витрат, проаналізувати зміни за окремими видами накладних витрат.

Після проведеного аналізу оборотності коштів та накладних витрат необхідно оцінити раціональність використання коштів підприємства, що були залучені для виконання зовнішньоторгових операцій.

Коефіцієнт віддачі коштів (Квщекп), вкладених в експортні операції, визначається так:

$$K_{від.екс} = \frac{B_{екс}}{З_{с.екс}},$$

де Векс - вартість реалізованих товарів в експортних цінах.

Аналогічно визначається коефіцієнт віддачі коштів, що вкладені в імпортні операції (Квід. імп.).

$$K_{від.імп} = \frac{B_{імп}}{З_{с.імп}},$$

де Вімп - вартість реалізованих товарів в імпортних цінах.

Розрахунок цих показників дає можливість узагальнити результати аналізу оборотності коштів та ефективності ЗЕД.

5. Методологічні підходи до визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності

Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності має важливе значення для оцінки поточного економічного стану підприємства, перспектив його розвитку і попередження фінансових втрат. Він є невід'ємною та визначальною частиною загального аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Комплексний аналіз суб'єкта господарювання, який здійснює зовнішньоекономічну діяльність, передбачає таке: а) дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства у цілому та його підрозділів; б) з'ясування рівня міжнародної конкурентоспроможності товарів, що експортуються; в) виявлення можливих резервів підвищення результативності зовнішньоекономічної діяльності; г) постановку проблеми щодо стратегії і тактики поведінки на зовнішньому ринку та розробку заходів з реалізації поставлених завдань.

Методика аналізу ефективності зовнішньоекономічних операцій насамперед передбачає: а) загальний аналіз дохідності підприємства за рахунок зовнішньоекономічної

діяльності; б) аналіз виконання зобов'язань за зовнішньоекономічними операціями; в) аналіз ефективності віддачі на кошти, вкладені в експортні операції; г) аналіз ефективності імпорتنих операцій, зокрема, у випадку їх здійснення на умовах використання кредиту.

Основні положення методики аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності на рівні суб'єктів господарювання аналогічні методичним підходам, що застосовуються для відповідного аналізу на макрорівні. Способом визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності є обчислення різних показників економічної ефективності на основі зіставлення досягнутих економічних результатів із витратами ресурсів на їх досягнення.

Система показників економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності поділяється на дві групи:

- показники ефекту, які визначаються через абсолютні величини, що мають вартісний вимір та обчислюються як різниця між результатами і витратами;
- показники ефективності, які визначаються на основі віднесення результатів до витрат і, як правило, визначаються у відносних одиницях (відсотках та індексах).

При обчисленні цих показників важливо забезпечити дотримання таких правил аналітики:

- здійснювати найповніший облік усіх складових витрат і чітко визначення результатів, що дозволяє запобігти викривленню висновків стосовно оцінки ефективності проведених заходів;

- проводити порівняння з базовим варіантом - з ситуацією, яка мала місце до прийняття рішень, альтернативним підходом, який пропонується до впровадження одночасно з тим, що взятий до розгляду, ринковою ситуацією, станом відповідної діяльності конкурента;

- приводити витрати і результати до порівняльного стану за обсягом, якістю, часом та іншими параметрами.

Критерій доступності інформації, яка застосовується для проведення аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності, зумовлює утворення певних підсистем (або рівнів обчислення) показників, а саме:

1. На основі діючої бухгалтерської звітності визначаються сума прибутку, рівень прибутку до загального обсягу продаж за кордоном, рентабельність експорту стосовно витрат на здійснення таких операцій та ін.

2. На основі додаткової інформації у межах управлінського обліку визначаються а) граничні (маржинальні) показники обсягів експорту, змінних витрат та прибутку у розрахунку на одиницю продукції або на одну поставку чи експортну операцію; б) гранична (маржинальна) рентабельність експорту товару (співвідношення граничного прибутку з граничними змінними витратами); в) точка беззбитковості товару, що екпортується (відношення постійних витрат до маржинального прибутку); г) точка беззбитковості для порівняння обсягів експорту з наявною виробничою потужністю підприємства та ін.

3. На основі внутрішньої та зовнішньої інформації підприємства про стан реалізації конкретних товарів на міжнародному ринку визначаються показники, які дозволяють обґрунтовувати стратегію зовнішньої діяльності підприємства, а саме: свідчать про наявність нових продуктів, що задовольняють вимогам міжнародного ринку та про можливість започаткування нового напрямку в бізнесі.

Такий аналіз передбачає визначення альтернатив з позиції оцінки якості товарів, що існують на ринку і пропонуються підприємством, новизни продукції (а отже, ексклюзивності пропозиції), собівартості виробництва і, зокрема, умов доставки (як одного з найбільш значимих елементів у складі витрат), рівня задоволення потреб клієнтів, наявності добре організованої дилерської мережі, висококваліфікованого персоналу тощо.

6. Система показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Участь у міжнародному поділі праці дає змогу досягати постатейної економічної мети за менших витрат виробничих ресурсів. Міжнародний обмін товарами (послугами) може бути вигідний всім учасникам зовнішніх економічних зв'язків за умови правильного оформлення структури експорту й імпорту. Теоретичне обґрунтування цих очевидних засад, положень вперше сформулював ще на початку ХІХ ст. видатний англійський економіст Давид Рікардо. Ці положення лежать в основі оцінки економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності на будь-якому рівні.

Особливе значення має оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасних умовах, коли господарська самостійність і незалежність неминуче мають привести до підвищення відповідальності й обґрунтованості прийнятих управлінських рішень.

Економічне обґрунтування прийнятих рішень щодо керування зовнішньоекономічною діяльністю підприємств виробляється шляхом розрахунку різних показників економічної ефективності.

Усю систему показників економічної ефективності ЗЕД можна поділити на дві групи.

1. Показники ефекту - абсолютні величини, що виражаються у відповідних грошових одиницях як різниця між результатами і витратами.

2. Показники ефективності, обумовлені співвідношенням результатів до витрат, як правило, відносні й виражаються у відносних одиницях: %, грн/грн, дол./дол., частках одиниці та ін.

Під витратами слід розуміти грошову, вартісну оцінку виробничих ресурсів, що залучаються, вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування до різних державних фондів та інші витрати, без яких угода, операція була б не здійснена.

Під результатами слід розуміти грошову, вартісну оцінку отриманої вигоди для підприємства: кошти за поставлену продукцію, виконані роботи і послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг і т. ін.

При розрахунку показників важливо дотримуватися таких принципових методологічних положень.

- принцип найбільш повного обліку всіх складових витрат і результату. Неповний облік витрат і отриманих результатів може спотворити висновки про оцінку ефективності того чи іншого заходу, рішення;

- принцип порівняння з базовим варіантом. Усе пізнається у порівнянні, у тому числі ефективність. За базовий варіант можна прийняти стан справ до ухвалення рішення, один із варіантів ухвалення рішення чи стан справ на ринку, у конкурента. Неправильний вибір бази порівняння також може призвести до перекохування оцінок;

- принцип приведення витрат і результатів у порівнянний вигляд. Наприклад, варто приводити їх у порівнянний вигляд за обсягом, якістю, періодом часу та іншими параметрами;

- принцип приведення різночасних витрат і результатів до одного моменту часу. Дотримання цього принципу - одне з найважливіших положень теорії оцінки ефективності. Методи приведення різночасних витрат до одного моменту часу досить добре розроблені в економіці.

Конкретний розрахунок показників ефективності буде значною мірою залежати від виду операції на зовнішньому ринку, її цілей, умов та інших особливостей конкретної угоди. Розглянемо загальні положення і приклади розрахунку показників ефективності стосовно різних видів операцій на зовнішньому ринку.

Економічна ефективність товарообмінних операцій.

Економічна ефективність товарообмінних операцій визначається також на основі порівняння, співвідношення результату і витрат. Особливість товарообмінної операції в тому, що результатом її буде вартісна оцінка отриманих в обмін за поставлену продукцію товарів, робіт, послуг. Різновидом товарообмінної операції є операція з давальницькою сировиною (толінг). Результатом для підприємства, що переробляє іноземну сировину зі сплатою за переробку готової продукції, буде вартість цієї готової продукції. Витратами для підприємства - переробника сировини будуть витрати, безпосередньо пов'язані з переробкою і доставкою сировини і відправленням готової продукції.

За цією методикою можна розрахувати показники економічної ефективності інших форм операцій підприємства на зовнішньому ринку. Найважливішим етапом розрахунку є точне визначення витрат і результату від відповідної операції на зовнішньому ринку.

7. Оцінка економічної ефективності

1. Показники оцінювання виробничої ефективності нововведень:

- додана вартість (чиста продукція), включаючи амортизацію, що одержана за рахунок виробництва (створення або використання) нововведення, та її приріст порівняно з аналогом, грн;

- чиста продукція, одержана за рахунок виробництва (створення або використання) нововведення, і її приріст порівняно з аналогом, грн;

- дохід (прибуток та амортизація) за рахунок виробництва (створення або використання) нововведення, і його приріст порівняно з аналогом, грн;

- економія від зниження собівартості продукції, що одержана за рахунок виробництва (створення або використання) нововведення, грн;

- потенційний прибуток від застосування нововведення і приріст порівняно з аналогом, грн.

2. Показники фінансової ефективності нововведень:

- чистий дохід за рахунок виробництва (створення або використання) нововведення і його приріст порівняно з аналогом, грн;

- чистий прибуток за рахунок виробництва (створення або використання) нововведення та її приріст порівняно з аналогом, грн;

- частка чистого доходу в загальній сумі доходів за рахунок виробництва (створення або використання) нововведення і її зміна порівняно з аналогом, %;

- частка чистого прибутку в загальній масі прибутку, одержаного за рахунок виробництва (створення або використання) нововведення, і її зміна порівняно з аналогом, %;

- рентабельність продукції, розрахована на основі чистого доходу від виробництва (створення або використання) нововведення, і її приріст порівняно з аналогом, %;

- рентабельність продукції, розрахована за чистим прибутком від виробництва (створення або використання) нововведення, і її приріст порівняно з аналогом, %;

- загальна маса прибутку, одержаного за рахунок виробництва (створення або використання) нововведення, і її приріст порівняно з аналогом, грн.

3. Показники інвестиційної ефективності нововведень:

- економічний ефект (розрахований на основі чистої продукції, включаючи амортизацію), одержаний за рахунок виробництва (створення або використання) нововведення, і його приріст порівняно з аналогом, грн.;

- економічний ефект (розрахований на основі доходу), одержаний за рахунок виробництва (створення або використання) нововведення, і його приріст порівняно з аналогом, грн.;

- економічний ефект (розрахований на основі чистого прибутку), одержаний за рахунок виробництва (створення або використання) нововведення, і його приріст порівняно з аналогом, грн;

- термін окупності капітальних інвестицій (розрахований на основі чистого доходу, одержаного за рахунок виробництва, створення або використання нововведення) і його зміна порівняно з аналогом, років;

- рентабельність капітальних інвестицій, розрахована на основі чистого доходу від виробництва (створення або використання) нововведення, і її приріст порівняно з аналогом, %.

Система показників бюджетної ефективності нововведень:

1. Інтегральний бюджетний ефект за весь термін корисного застосування нововведення у сфері його виробництва, створення і використання, грн.

2. Інтегральний приведений (дисконтований або нарощений) бюджетний ефект за весь термін корисного застосування нововведення у сфері його виробництва, створення і використання, грн.

3. Ступінь фінансової участі держави (регіону) у фінансуванні нововведення, %.

Принципові переваги рекомендованих показників оцінювання ефективності нововведень від показників економічної ефективності інвестиційних проектів полягають у наступному.

По-перше, такий показник, як інтегральний обсяг доданої вартості (у т. ч. амортизація) відображає загальний кінцевий результат від реалізації нововведення. Ця інформація вкрай важлива для розробників, виробників і користувачів нововведення. Вона дає змогу виявити суму коштів, якою вони можуть розпоряджатися, щоб спрямувати їх на оплату праці працівників підприємства, на розвиток соціальної сфери і на сплату податків. Отже, за допомогою цього показника забезпечується зацікавленість працівників підприємства у створенні, виробництві і використанні нововведення. Відповідно, показники економічної ефективності інвестиційних проектів відображають більше інтереси інвесторів і лише частково - інтереси підприємств, що реалізують проект.

Такий показник, як приріст доданої вартості (у т. ч. амортизація) порівняно з аналогом вкрай важливий для підприємств, що створюють, проводять і реалізують нововведення. Він дає змогу керівникові підприємства дізнатись, наскільки зростуть можливості підприємства для збільшення витрат на оплату праці, розвитку соціальної сфери і виробництва. Аналогічну функцію виконує показник доданої вартості і її приріст порівняно з доданою вартістю, створеною за допомогою аналога. Проте в цьому випадку свідомо обмежується право підприємств використовувати амортизацію на оплату праці і розвиток соціальної сфери.

По-друге, такий показник, як загальна сума доходу (прибуток плюс амортизація), відображає можливості підприємства в розвитку виробництва (функція накопичення), соціальної сфери і для сплати податків до бюджету. Якщо питома вага доходу в загальному обсязі доданої вартості (у т.ч. амортизація) порівняно з аналогом збільшується, то упровадження нововведення забезпечує підвищення ефективності праці і витрат на його оплату, а також матеріальних і фінансових ресурсів. Показники, що приймаються для оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів, таку функцію виконувати не можуть, оскільки вони відображають лише дисконтований (а не реальний) дохід, тобто дохід за вирахуванням частки, що вимагається інвестором.

По-третє, на основі порівняння загальної рентабельності капіталу, спрямованого на створення, виробництво й експлуатацію (використання) нововведення, можна зробити висновок про відповідність його ефективності:

а) народногосподарському рівню;

б) рівню, досягнутому підприємством щодо ефективності використання основних виробничих фондів і виробничих запасів;

в) рівню ефективності.

8. Оцінка валютної ефективності експорту і імпорту

Економічна ефективність експорту

Показник економічного ефекту від експорту товарів, продукції, чи робіт послуг визначається в такий спосіб:

$$EE_{\text{екс}} = O_{\text{эф}} + B_p - B_{\text{екс}},$$

де $EE_{\text{екс}}$ - показник економічного ефекту експорту, грн.;

$O_{\text{эф}}$ - гривневий еквівалент відрахувань у валютний фонд підприємства, що розраховується перерахуванням валютного виторгу (за винятком того, що підлягає обов'язковому продажу державі) і гривні за курсом на дату надходження валюти, грн;

B_p - гривневий виторг від обов'язкового продажу частини валюти державі, грн;

$B_{\text{екс}}$ - повні витрати підприємства на експорт, що включають витрати на виробництво і реалізацію продукції (реклама, маркетинг, транспорт, страхування, мита, збори та ін.).

За економічним змістом показник ефекту відповідає поняттю прибутку.

Показник економічної ефективності експорту розраховується в такий спосіб:

$$EE_{\text{екс}} = (O_{\text{эф}} + B_p) : B_{\text{екс}}.$$

Економічний зміст показника ефективності полягає в тому, що він показує, яка кількість вигоди, результату припадає на кожну гривню витрат. Необхідною умовою ефективності експорту є те, щоб цей показник був більше одиниці.

Для прийняття більш обґрунтованого рішення щодо експорту продукції показник ефективності експорту E порівнюється з показником ефективності виробництва і реалізації продукції на внутрішньому ринку:

$$E_{\text{вн}} = (O_{\text{екс}} : (C_{\text{вн}} + B_{\text{рвн}})),$$

де $E_{\text{т}}$ - показник ефективності виробництва і реалізації продукції на внутрішньому ринку, грн/грн;

$O_{\text{екс}}$ - обсяг експорту у внутрішніх цінах, грн;

$C_{\text{вн}}$ - виробнича собівартість експортних товарів (витрати на виробництво);

$B_{\text{рвн}}$ - витрати на реалізацію експортної продукції всередині країни, грн.

Необхідною умовою ефективності експорту є виконання співвідношення:

$$E_{\text{екс}} > E_{\text{вн}} > 1.$$

Економічна ефективність імпорту розраховується по-різному залежно від цілей здійснення імпорту: для власного споживання чи для реалізації на внутрішньому ринку.

Економічний ефект імпорту для внутрішнього споживання (використання) імпортованої продукції, тобто самим покупцем, можна розрахувати у такий спосіб:

$$EE_{\text{імп}} = B_i - ЦC_{\text{імп}},$$

де $EE_{\text{імп}}$ - показник економічного ефекту від імпорту продукції для власного використання, грн.;

B_i - повні витрати на придбання (виготовлення) і користування продукцією, альтернативний імпорт, грн.;

$$B_i = Цn_s + Ee_y,$$

де $Цп$ - ціна покупки (витрати на виготовлення) продукції за базовим варіантом (альтернативна чи аналогічна імпортній продукції), що включає вагу витрат, пов'язаних з її придбанням (виготовленням), грн.;

Ee - експлуатаційні витрати за весь період служби продукції, альтернативної чи аналогічної імпортній, які включають вартість споживаної сировини, матеріалів, вартість палива й енергії, вартість ремонтів, заміни запчастин, заробітну плату робітників з усіма відрахуваннями, зайнятих обслуговуванням, та інші аналогічні витрати, грн.;

$ЦC_{\text{імп}}$ - ціна споживання імпортного товару (продукції), тобто усі витрати за весь період служби імпортного товару, продукції, грн.;

$$ЦC_{\text{імп}} = Цn_i + Ee_i,$$

де $Цп_i$ - ціна покупки (придбання) імпортного товару, що включає усі витрати (ціна контракту, мита, збори, транспорт, страхівка, оплата послуг посередників та ін.), пов'язані з придбанням товару на зовнішньому ринку, грн.;

Ee_i - експлуатаційні витрати за весь період служби імпортного товару (продукції), що включають вартість споживаної сировини, матеріалів, вартість палива й енергії, вартість ремонтів і запасних частин, заробітну плату робітників з усіма відрахуваннями та інші аналогічні витрати, пов'язані з експлуатацією, грн.

Економічний зміст показника економічного ефекту, що розраховується за формулою, полягає в тому, що він показує, якій прибуток буде мати імпортер, якщо отримає імпортну продукцію замість придбання (виготовлення) продукції, альтернативної імпортній.

Якщо $ЦC. > B.$, то абсолютне значення цього показника говорить про той прибуток, що може мати потенційний імпортер, якщо він замість імпортної продукції придбає (виготовить) продукцію, альтернативну імпортній; або, що те саме, абсолютне значення цього показника свідчить про розмір збитку, що буде мати імпортер, якщо він усе-таки придбає імпортну продукцію замість придбання (виготовлення) продукції, аналогічної імпортній.

Показник економічної ефективності імпорту продукції для власного використання розраховується в такий спосіб:

$$E_{\text{імп}} = B_i - ЦC_{\text{імп}}.$$

Необхідною умовою ефективного імпорту в цьому випадку є

$$E_{\text{імп}} > 1.$$

Економічний зміст цього показника в тому, що він показує, у скільки разів імпортна Продукція (товар) ефективніше продукції, альтернативної імпортній.

Економічна ефективність імпорту з метою продажу імпортованого товару на внутрішньому ринку можна розрахувати в такий спосіб:

$$EE_{\text{імп}} = Цp_i - Цn_i,$$

де $EE_{\text{імп}}$ - показник економічного ефекту імпорту, грн.;

Црі - ціна реалізації імпортованих товарів за винятком витрат, пов'язаних з реалізацією (реклама, маркетинг, транспорт та ін.), грн.;

Цпі - ціна покупки (придбання) імпортованих товарів, що включає всі витрати, пов'язані з придбанням їх (тип контракту, мита, транспорт, страховка, оплата послуг посередників та ін.), грн.

Економічна сутність показника ефекту від імпорту товарів, що розраховується за формулою, у тому, що він показує, який прибуток буде мати імпортер від закупівлі і реалізації на внутрішньому ринку імпортованих товарів.

Показник економічної ефективності імпорту і реалізації товару на внутрішньому ринку розраховується за формулою:

$$E_{\text{имп}} = \frac{Цр_1}{Цп_1}$$

Економічний зміст показника ефективності імпорту $E_{\text{имп}}$ у тому, що він показує, скільки гривень виторгу отримує імпортер на кожну гривню витрат, пов'язаних з імпортом. Необхідною умовою ефективного імпорту є співвідношення:

$$E_{\text{имп}} > 1.$$

Як показують два варіанти розрахунку, що відрізняються курсом валюти, ефективність імпортової операції знижується, якщо курс національної валюти падає.

Якщо підприємство займається експортом та імпортом одночасно, то для оцінки його роботи на зовнішньому ринку за визначений період можуть бути розраховані інтегральні показники ефективності зовнішньоторговельної діяльності.

Показник інтегрального економічного ефекту від експортно-імпортової діяльності $EE_{\text{екс-імп}}$ можна розрахувати у такий спосіб:

$$EE_{\text{екс-імп}} = EE_{\text{екс}} + EE_{\text{імп}}$$

де $EE_{\text{екс}}$ - сумарний економічний ефект від експорту, приведений до проміжку часу, за який визначається ефект, грн. Може бути визначений як сума ефектів за всіма експортними угодами, розрахована за відповідний період часу, і розраховується за формулою;

$EE_{\text{імп}}$ - сумарний економічний ефект від імпорту, приведений до проміжку часу, за який визначається ефект, грн. Може бути визначений як сума ефектів за всіма імпортними угодами, укладеними за відповідний період часу і розраховується за формулами.

Економічний зміст показника інтегрального економічного ефекту, що розраховується за формулою, у тому, що він показує прибуток, який мав учасник ЗЕД за відповідний період часу за всією сукупністю експортно-імпортованих операцій.

Інтегральний показник ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства за відповідний період часу розраховується так:

$$E_{\text{екс-імп}} = \frac{E_{\text{екс-імп}}}{B_{\text{екс}} + B_{\text{імп}}} \cdot 100,$$

де $E_{\text{екс-імп}}$ - інтегральний показник ефективності експортно-імпортової діяльності, коп./грн., %;

$B_{\text{екс}}$ - повні витрати на експорт, приведені до проміжку часу, за який визначається економічна ефективність, грн.;

$B_{\text{імп}}$ - повні витрати на імпорт, приведені до проміжку часу, за який визначається економічна ефективність, грн.

Економічний зміст інтегрального показника ефективності експортно-імпоротної діяльності, що розраховується за формулою, у тому, що він показує, скільки копійок прибутку має підприємство на кожен гривню витрат, пов'язану з експортно-імпортними операціями, або яка рентабельність (у відсотках) експортно-імпортних операцій у цілому.

Розрахунок коефіцієнта кредитного впливу

Дуже часто при проведенні експортно-імпортних операцій обумовлюються умови комерційного кредиту, що впливають на ефективність угоди. Для обліку впливу умов комерційного кредиту на ефективність угоди розраховується коефіцієнт кредитного впливу як відношення результату угоди з наданням комерційного кредиту до результату угоди без надання комерційного кредиту, тобто при оплаті готівкою:

$$K_{кр} = B_k : B_n,$$

де $K_{кр}$ - коефіцієнт кредитного впливу, частки одиниці;

B_k - гривневий еквівалент валютного виторгу від експорту товарів з наданням відстрочки платежу (комерційного кредиту покупцю), приведений до моменту постачання товару, грн.;

B_n - гривневий еквівалент валютного виторгу від експорту товару без надання відстрочки платежу (при оплаті готівкою), грн.

Економічний зміст коефіцієнта кредитного впливу в тому, що він показує, у скільки разів знижується (якщо його значення менше одиниці) чи підвищується (якщо його значення більше одиниці) ефективність угоди з наданням комерційного кредиту порівняно з угодою без надання комерційного кредиту, тобто:

$$E_k = E_n \cdot K_{кр}.$$

Коефіцієнт кредитного впливу можна також розрахувати для імпоротної угоди розподілом результату, одержуваного імпортером при оплаті в кредит, на результат при оплаті готівкою.

Розрахунок коефіцієнта кредитного впливу дає змогу економічно обґрунтувати рівнозначність оплати при наданні комерційного кредиту і при оплаті готівкою. Якщо $K_{кр} = 1$, то це означає, що сторони за контрактом нічого не втрачають за будь-якого варіанта оплати.

9. Вплив зовнішньоекономічної діяльності підприємства на його фінансові результати

Завдяки оцінці впливу ЗЕД на основні результати діяльності підприємства можливо визначити внесок служби ЗЕД у ці результати та врахувати його при матеріальному стимулюванні або встановленні матеріальної відповідальності робітників указаної служби.

У першу чергу, дослідженню підлягають обсяг експортних постачань, зовнішньоторговельний обіг і тенденції їхньої зміни.

На наступному етапі аналізу визначаються показники питомої ваги експорту в доході від реалізації продукції; питомої ваги прибутку від експорту продукції у загальному прибутку по підприємству; кількості реклаमाцій від іноземних споживачів та питомої ваги цих рекламацій, які визнані виробником; втрат від рекламацій за недотримання умов контрактів; питомої ваги імпортних постачань у їхньому загальному обсязі.

Слід враховувати, що зростання імпортних постачань викликає залежність виробництва від іноземних постачальників. Тому аналізуються причини застосування і

зростання обсягів імпортованих матеріалів, сировини, обладнання. Проводиться порівняльний аналіз можливості одержання аналогічних активів від вітчизняних виробників.

Оцінка впливу ЗЕД на ефективність діяльності підприємства здійснюється за допомогою показників рентабельності продукції, продажів, виробництва, активів, в яких загальні прибуток і дохід поділяються на частини, що відображають реалізацію продукції на вітчизняних і зовнішніх ринках. Внесок зовнішньоекономічної діяльності в загальні показники рентабельності підприємства визначається за допомогою прийому різниць.

Підприємства задовольняють свої потреби в іноземній валюті, головним чином, за рахунок поточних надходжень від експортних поставок. На внутрішньому вітчизняному валютному ринку порядок та обсяг обов'язкового й вільного продажу іноземної валюти не залежить від підприємства, а визначається державними органами влади. Тому аналіз має обмежений характер. Він містить такі аналітичні завдання:

- оцінку виконання завдань з обов'язкового продажу іноземної валюти;
- оцінку динаміки обсягу цих продажів;
- факторний аналіз впливу операцій з обов'язкового продажу частки валютної виручки або операцій з продажу вільних валютних коштів на фінансові результати діяльності спільного підприємства з іноземними інвестиціями;
- аналіз руху інвалютних коштів.

Перші два завдання вирішуються аналогічно дослідженню будь-якого господарського процесу за допомогою традиційних прийомів економічного аналізу: порівнянь, абсолютних і відносних величин та відхилень, а також індексного методу.

Оцінка впливу інвалютних операцій на фінансові результати діяльності підприємства здійснюється за допомогою прийому ланцюгових підстановок, індексного методу.

Аналіз руху інвалютних коштів містить оцінку структури їхнього надходження та витрат, розрахунок перевищення надходжень над витратами (або навпаки) й оцінку покриття поточних інвалютних зобов'язань підприємства. Остання здійснюється за допомогою коефіцієнта покриття поточних інвалютних зобов'язань, який розраховується як частка від ділення залишків валютних коштів на кінець періоду, що аналізується, на поточні зобов'язання у інвалюти.

Значення коефіцієнта за поточний період порівнюється з нормативним значенням і фактичним рівнем у попередні періоди. Рух інвалютних коштів досліджується для кожної іноземної валюти окремо, а також у єдиній базовій валюті, якщо на валютний рахунок підприємства надходять платежі в значній кількості різних іноземних валют.