**ТЕМА 10**

**АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

# Завдання та інформаційне забезпечення аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства

В умовах міжнародної інтеграції вітчизняної економіки значна кількість підприємств та організацій залучена у зовнішньоекономічну діяльність. У зв‘язку з цим, економічний аналіз цієї сфери діяльності стає важливим об‘єктом дослідження.

***Зовнішньоекономічна діяльність підприємств*** - це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою й науково- технічною кооперацією, експортом і імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок. Саме вихід підприємства на зовнішній ринок є основною особливістю аналізу зовнішньоекономічних операцій. У зв‘язку з тим виникає необхідність дослідження та аналізу, крім внутрішнього, ще й зовнішнього ринку тих країн із якими підприємство уклало чи планує укладати експортно-імпортні контракти. Аналіз складових частин внутрішнього і зовнішнього середовища здійснюється по окремих країнах, регіонах чи з точки зору світового ринку в цілому.

Дослідження іноземних ринків, як правило, передбачає процес пошуку, збору, обробки й аналізу даних про проблеми, пов'язані з ринком товарів і послуг. Головна мета таких досліджень - зменшення невизначеності і ризику при прийнятті комерційних рішень.

При дослідженні іноземних ринків використовуються традиційні методи та інструменти. Разом з тим тут є своя специфіка, яка визначається об'єктом дослідження.

В залежності від техніки проведення досліджень, характеру інформації, способів її надходження і використання, аналітичні дослідження у сфері зовнішньоекономічної діяльності можна розділити на такі види:

* *кабінетні дослідження*. Вони, як правило, проводяться на основі вторинної інформації, яка може бути одержана в результаті вивчення урядових звітів, досьє зовнішньоторгових організацій, комп'ютерних банків даних і т.д. Такі дослідження відносно недорогі та дають можливість одержати відповідь на ряд запитань, що цікавлять підприємство. Наприклад, про стан митного законодавства, стан економіки окремих країн, стан і тенденції розвитку кон`юктури окремих ринків, торгово-політичні режими, вартість перевезень різними видами транспорту та ін. Саме з кабінетних і починаються аналітичні дослідження іноземних ринків. Проте такі дослідження не дають можливості одержати відповідь на всі запитання, що цікавлять підприємство.
* *польові дослідження*, які являють собою дослідження ринку на місці. Вони найбільш складні й дорогі, але являються найефективнішим методом вивчення ринку. Цей вид дослідження дозволяє отримати первинну інформацію, оцінити реальний споживчий попит і фактори, що його формують, враховувати результати досліджень для розробки керівництвом підприємства тактики поведінки на ринку.

Крім розглянутих, використовуються і такі методи дослідження іноземних ринків, як метод пробних продаж, підтримки особистих ділових контактів з представниками іноземних фірм та ін.

Загальною *метою аналізу* зовнішньоекономічних операцій є виявлення

резервів підвищення ефективності здійснення таких операцій та розробка заходів щодо їх реалізації. При цьому виділяють такі *основні завдання*:

270

* аналіз динаміки та структури зовнішньоекономічних операцій;
* аналіз виконання контрактних зобов‘язань за зовнішньоекономічними операціями: за вартістю, за фізичним обсягом, за термінами поставок, за якістю;
* аналіз ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій;
* встановлення факторів, що впливають на ефективність здійснення зовнішньоекономічних операцій;
* з'ясування причин недовиконання зобов'язань по досліджуваним позиціям.

*Інформаційним забезпеченням* аналізу зовнішньоекономічної діяльності виступають:

а) планові дані: бізнес-план підприємства, фінансовий план.

б) первинні документи: договори на поставку продукції, вантажно- митна декларація, провідна відомість або Саrnet Tir, товаросупровідні документи (CMR, залізнична або авіанакладна, коносамент, товарно- транспортна накладна, пакувальні листи), комерційні документи (інвойси, рахунки-фактури), виписки банку тощо.

в) інформація рахунків обліку класів 1-9 у розрізі зовнішньоекономічних операцій;

г) облікові регістри: журнали 1-7 у розрізі зовнішньоекономічної діяльності, відомість відвантаження і реалізації товарів за межі України;

д) фінансова звітність: ф. №1 баланс (звіт про фінансовий стан), ф. №2 звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), ф. №3 звіт про рух грошових коштів, ф. №4 звіт про власний капітал, ф. №5 примітки до фінансової звітності;

е) статистична звітність: ф. №1-підпрємництво (річна) «Структурне обстеження підприємства», ф. №1-підприємництво (коротка) (річна)

«Структурне обстеження підприємства», ф. №5-ЗЕЗ «Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митного декларування», ф. №9-ЗЕЗ «Звіт

про експрт (імпорт) послуг», ф. № 10-ЗЕЗ «Звіт про іноземні інвестиції в Україну», ф. №13-ЗЕЗ «Звіт про інвестиції з України в економіку країн світу», ф. №1-фрахт «Анкета обстеження вартості страхування і фрахту».

є) інші джерела (результати попередніх аналітичних досліджень, податкова звітність (Декларація про валютні цінності, що знаходяться за межами України, Розрахунок бюджетного відшкодування, Декларація про валютні цінності, доходи та майно, що належать резиденту України і знаходяться за її межами), управлінська звітність, матеріали маркетингових досліджень тощо.

# Аналіз динаміки і структури зовнішньоекономічних операцій

Основними видами зовнішньоекономічних операцій є експорт та імпорт товарів, робіт, послуг. ***Експорт* -** це продаж продукції (робіт, послуг) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивозом або без вивозу цих товарів за митну територію України, включаючи реекспорт. В той час як ***імпорт* -** це придбання українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням їх на територію України, включаючи придбання товарів, призначених для споживання установами і організаціями України, розташованими за її межами.

Аналіз динаміки експортно-імпортних операцій здійснюється за допомогою методів порівняння, завдяки яким можна визначити зміну та розвиток досліджуваних явищ та процесів за певний аналізований період. Важливим при застосуванні цього методу є правильний вибір бази порівняння. Крім вибору бази порівняння, необхідним є досягнення порівняльності відповідних параметрів для коректності отриманих

результатів.

Структура експортно-імпортних операцій може визначатися в розрізі покупців (продавців), країн, товарів та видів укадених контрактів. З цією метою складаються відповідні аналітичні таблиці. Так, наприклад, аналіз динаміки і структури експортних (імпортних) операцій в розрізі покупців представлено у табл. 10.1.

*Таблиця 10.1*

# Аналіз динаміки і структури експортних (імпортних) операцій в

**розрізі покупців**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Покупці*** | ***Минулий рік*** | ***Звітний рік*** | ***Відхилення*** |
| ***тис. грн.*** | ***питома вага, %*** | ***тис. грн.*** | ***питома вага, %*** | ***абсо- лютне, тис. грн.*** | ***віднос- не, %*** | ***питомої ваги,%*** |
| Spheros GmbH | 3598,4 | 29,47 | 5495,5 | 28,28 | 1897,1 | 152,72 | -1,19 |
| Spheros Europe | 3100,8 | 25,40 | 6524,8 | 33,58 | 3424,0 | 210,42 | 8,18 |
| Webasto AG “WERK BRADENBURG” | 4201,5 | 34,41 | 3997,0 | 20,57 | -204,5 | 95,13 | -13,84 |
| Vogtmann- Herold+Co | 267,6 | 2,20 | 1627,6 | 8,38 | 1360,0 | 608,22 | 6,18 |
| ВАТ «Мінськийавтомобільний завод» | 1042,7 | 8,54 | 1785,1 | 9,19 | 742,4 | 171,20 | 0,65 |
| **Всього** | **12211,0** | **100,00** | **19430,0** | **100,00** | **7219,0** | **159,12** | **0,00** |

З табл. 10.1 роблять висновок, що обсяг експортних (імпортних) операцій збільшився на 7219 тис. грн. або на 59,12 %. Найбільшими покупцями (продавцями) продукції підприємства є такі компанії: Webasto AG

«WERK BRADENBURG», Spheros Europe та Spheros GmbH, зокрема їх частка у всьому обсязі експортних (імпортних) операцій становила у минулому році 34,41 %, 25,4% та 29,47 % відповідно, а у звітному році – 20,57 %, 33,58% та 28,28 %. Практично всі покупці (продавці) суттєво наростили обсяги закупівель (продаж), за винятком Webasto AG «WERK BRADENBURG», яке незначно (на 204,5 тис. грн. або на 4,87%) зменшило обсяг купівлі (продажу) продукції досліджуваного підприємства.

Далі аналізують динаміку і структуру експортних (імпортних) операцій в розрізі окремих країн (табл. 10.2).

*Таблиця 10.2*

# Аналіз динаміки і структури експортних (імпортних) операцій в розрізі окремих країн

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Назва країни*** | ***Минулий рік*** | ***Звітний рік*** | ***Відхилення*** |
| ***тис. грн.*** | ***питома вага, %*** | ***тис. грн.*** | ***питома вага, %*** | ***абсо- лютне, тис. грн.*** | ***віднос- не, %*** | ***питомої ваги,%*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6*** | ***7*** | ***8*** |
| Росія | 1977,0 | 16,19 | 1700,5 | 8,75 | -276,5 | 86,01 | -7,44 |
| Білорусія | 1042,7 | 8,54 | 1785,1 | 9,19 | 742,4 | 171,20 | 0,65 |
| Німеччина | 4469,1 | 36,60 | 5624,6 | 28,94 | 1155,5 | 125,86 | -7,66 |
| Угорщина | 1892,4 | 15,50 | 3437,9 | 17,69 | 1545,5 | 181,67 | 2,19 |
| Словенія | 446,5 | 3,66 | 1295,0 | 6,66 | 848,5 | 290,03 | 3,00 |
| Польща | 1176,4 | 9,63 | 2388,6 | 12,29 | 1212,2 | 203,04 | 2,66 |
| Словаччина | 1206,9 | 9,88 | 3197,7 | 16,46 | 1990,8 | 264,95 | 6,58 |
| **Всього** | **12211,0** | **100,00** | **19430,0** | **100,00** | **7219,0** | **159,12** | **0,00** |

Розрахунки, наведені в табл. 10.2 показують, що найбільше своєї продукції підприємство експортувало (імпортувало) у (з) Німеччину (-ни) (36,6% у минулому році та 28,94 % у звітному році). Значні обсяги постачань минулого року було здійснено також і в (з) Росію (-ї) (16,19%) та Угорщину (-и) (15,5%). Проте, вже у звітному році спостерігаємо скорочення експортних (імпортних) операцій у (з) Росію (-ї) (на 276,5 тис. грн. або на 13,99%), після чого частка експорту (імпорту) в (з) дану (-ої) країну (-и) становила 8,75 %. Натомість різко зросли постачання у (із) Словаччину (-и) (на 1990,8 тис. грн. або 164,95 %), що призвело до зростання питомої ваги експорту (імпорту) в (із) дану (-ої) країну (-и) до 16,46 %.

Разом з тим, найменше продано (придбано) продукції СП «Сферос- Електрон» у (із) Словенію (-ї) (3,66 % у минулому році та 6,66 % у звітному році).

Динаміка та структура експорту (імпорту) за видами продукції представлена у табл. 10.3.

*Таблиця 10.3*

# Аналіз динаміки і структури експортних (імпорту) операцій в розрізі видів продукції

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Види продукції*** | ***Минулий рік*** | ***Звітний рік*** | ***Відхилення*** |
| ***тис. грн.*** | ***питома вага, %*** | ***тис. грн.*** | ***питома вага, %*** | ***абсо- лютне, тис. грн.*** | ***віднос- не, %*** | ***питомої ваги,%*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6*** | ***7*** | ***8*** |
| Рідинні підігрівачі для автобусів | 1930,6 | 15,81 | 3438,5 | 17,70 | 1507,9 | 178,11 | 1,89 |
| Паливні баки | 2008,6 | 16,45 | 2680,0 | 13,80 | 671,4 | 133,43 | -2,65 |
| Ресивери | 1979,0 | 16,21 | 3364,9 | 17,32 | 1385,9 | 170,03 | 1,11 |
| Кондиціонери | 2754,5 | 22,56 | 5660,0 | 29,13 | 2905,5 | 205,48 | 6,57 |
| Люки до автобусів | 506,8 | 4,15 | 1430,4 | 7,36 | 923,6 | 282,24 | 7,36 |
| Запасні частини | 1100,9 | 9,02 | 2856,2 | 14,70 | 1755,3 | 259,44 | 5,68 |
| **Всього** | **12211,0** | **100,00** | **19430,0** | **100,00** | **7219,0** | **159,12** | **0,00** |

З табл. 10.3 видно, що найбільшу частку в експортованій (імпортованій) продукції займають кондиціонери (22,56 % у минулому році та 29,13 % у звітному). Високу питому також займають ресивери та рідинні підігрівачі. Найменшу частку займають люки до автобусів. Так, їх питома вага у загальному обсязі експорту (імпорту) становила у минулому році 4,15

%, а у звітному році 7,36 %.

Крім того значно зріс продаж ресиверів (на 1385,9 тис. грн. або на 70

%), кондиціонерів (2905,5 тис. грн. або на 105,48%), люків до автобусів (на 923,6 тис. грн. або на 182,84 %) та запасних частин (на 1755,3 тис. грн. або на 159,44 %).

Особливістю експортних операцій є їх оподаткування ПДВ за нульовою ставкою, що передбачає бюджетне відшкодування даного податку. Тому в процесі аналізу експортних операцій також аналізують обсяг

заборгованості бюджету за відшодуванням ПДВ по експортних операціях (табл. 10.4).

*Таблиця 10.4*

# Аналіз динаміки заборгованості по бюджетному відшкодування з ПДВ за експортними операціями

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Показники*** | ***Минулий рік*** | ***Звітний рік*** | ***Відхилення*** |
| ***абсолютне*** | ***відносне, %*** |
| Заборгованість за бюджетним відшкодуванням з ПДВ, тис. грн. | 4910,5 | 4091,0 | 121,0 | 103,05 |
| Обсяг експортних операцій, тис. грн. | 12211,0 | 19430,0 | 833,0 | 104,48 |
| Відношення заборгованості за бюджетним відшкодуванням з ПДВ до обсягу експортних операцій, % | 40,21 | 21,06 | -0,29 | 98,64 |

З табл. 10.4 бачимо, що заборгованість держави з бюджетного відшкодування з ПДВ перед підприємством є досить високою, хоча і має тенденцію до незначного скорочення. Крім того, порівнюючи дану заборгованість із обсягом експортних операцій, то вона також досить висока (у минулому році 40,21 %, а у звітному 21,06 %).

Досліджуючи причини зміни обсягу експортних операцій, враховують, що на нього впливають такі фактори як:

* зміна кількості укладених експортних угод (зміна кількості покупців);
* зміна суми одного експортного контракту;
* вартість експортованої продукції.

В свою чергу на зміну обсягу імпортних операцій впливає:

* зміна обсягу виробництва з використанням імпортованої сировини;
* вартість імпортованої продукції.

# Аналіз виконання зобов‘язань за зовнішньоекономічними

**операціями**

Аналіз виконання зобов'язань за експортно-імпортними операціями спрямований на дослідження і оцінку виконання зобов'язань за такими аспектами: вартісним; фізичного обсягу; термінами поставки; якістю. Крім того визначають фактори впливу на ступінь виконання зобов‘язань та з'ясовуються причини їх недовиконання по досліджуваних позиціях.

На першому етапі аналізу виконання зобов’язань за експортом та імпортом товарів і послуг визначається ***відсоток виконання за вартістю та фізичним обсягом****,* як за окремими товарами, так і в цілому за їх сукупністю (табл. 10.5).

З табл. 10.5 бачимо, що в цілому фактична сума експортних (імпортних) контрактів перевищила передбачену контрактами на 1,02%. Проте враховуючи суму, яку можна віднести на виконання контракту, можемо констатувати, що за аналізований період контракти було виконано на 96,88 %.

Таким чином, на невиконання зобов’язань за експортом (імпортом) продукції за вартістю впливають два основних фактори: фізичний обсяг і ціна. Вплив названих факторів розраховується за мультиплікативною моделлю з використанням методу абсолютних різниць за кожною групою товару окремо.

*Таблиця 10.5*

# Аналіз виконання експортних (імпортних) контрактів за вартістю

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Види продукції*** | ***Згідно укладених контрактів*** | ***Фактично*** | ***Зараховується у виконання контракту*** |
| ***обсяг,*** | ***ціна,*** | ***сума,*** | ***обсяг,*** | ***ціна,*** | ***сума,*** | ***сума,*** | ***%*** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ***од.*** | ***тис. грн.*** | ***тис. грн.*** | ***од.*** | ***тис. грн.*** | ***тис. грн.*** | ***тис. грн.*** |  |
| Рідинні підігрівачі для автобусів | 900 | 3,900 | 3510,0 | 905 | 3,800 | 3439,0 | 3439,0 | 88,18 |
| Паливні баки | 1000 | 2,600 | 2600,0 | 1000 | 2,680 | 2680,0 | 2600 | 95,71 |
| Ресивери | 1700 | 2,250 | 3825,0 | 1500 | 2,243 | 3364,5 | 3364,5 | 87,96 |
| Кондиціонери | 2000 | 2,700 | 5400,0 | 2100 | 2,695 | 5659,5 | 5400 | 100,00 |
| Люки доавтобусів | 1000 | 1,500 | 1500,0 | 950 | 1,506 | 1430,7 | 1430,7 | 95,38 |
| Запасні частини | 1600 | 1,500 | 2400,0 | 1800 | 1,587 | 2856,6 | 2400 | 84,02 |
| **Всього** | Х | Х | 19235,0 | Х | Х | 19430,3 | 18634,2 | 96,88 |

При цьому на ціну зовнішньоекономічних контрактів впливають ряд інших факторів, зокрема: співвідношення попиту та пропозиції товарів на ринку; зміна курсу валют; зміна кон'юнктури ринку; правильність вибору ринку, часу виступу на ринок; розмір партії товарів; умови поставки і реалізації товару.

В свою чергу причинами невиконання зобов'язань за фізичним обсягом товарів можуть бути: порушення умов поставки товарів на експорт (імпорт) з боку постачальників; затримки в транспортуванні товарів; труднощі, пов'язані з реалізацією товарів у конкретній країні; якісні характеристики товару; валютні та митні обмеження тощо.

Всі причини встановлюються в процесі аналізу і ретельно вивчаються.

***Аналіз виконання зобов 'язань за термінами поставок*** базується на інформації оперативних звітів про поставки товарів за контрактами з певними країнами.

В процесі аналізу даного аспекту розраховується ***коефіцієнт протермінування*** *(Кпротерм)* поставок товарів за звітний і попередній періоди:

*Ê ïðîòåðì*

 *Å*(*²* )*ïðîòåðì*

*Å*(*²* )

100% , (10.1)

де *Е(І)протерм* - вартість експортних (імпортних) товарів за всіма протермінованими поставками протягом аналізованого періоду, тис. грн.; *Е(І)*

* вартість всіх експортно (імпортних) контрактів за аналізований період, тис. грн.

Показник протермінування визначають по всьому експорту (імпорту) за рік, за країнами експорту (імпорту) і за товарами (табл. 10.6).

*Таблиця 10.6*

# Аналіз виконання експортних (імпортних) контрактів за

**термінами**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Група країн*** | ***Види продукції*** | ***Вартість продукції, передбачена контрактом,******тис. грн.*** | ***Вартість продукції, непоставленої в термін, тис.******грн.*** | ***Коефіцієнт протермінування,******%*** |
| Країни СНД | Рідинні підігрівачі для автобусів | 500,4 | 120,3 | 24,04 |
| Паливні баки | 754,0 | 50,0 | 6,63 |
| Ресивери | 270,3 | 20,2 | 7,47 |
| Кондиціонери | 420,7 | 80,7 | 19,18 |
| Люки до автобусів | 810,2 | 120,8 | 14,91 |
| Запасні частини | 730,0 | 183,5 | 25,14 |
| **Всього** | **3485,6** | **575,5** | **16,51** |
| Країни Європи | Рідинні підігрівачі для автобусів | 3009,6 | 340,3 | 11,31 |
| Паливні баки | 1846,0 | - | - |
| Ресивери | 3554,7 | 70,5 | 1,98 |
| Кондиціонери | 4979,3 | 50,1 | 1,01 |
| Люки до автобусів | 689,8 | - | - |
| Запасні частини | 1670,0 | 102,5 | 6,14 |
| **Всього** | **15749,4** | **563,4** | **3,58** |

За даними табл. 10.6 робимо висновок про те, що несвоєчасні поставки переважають із країнами СНД. Так, відсоток невиконання зобов‘язань за термінами із країнами СНД становить 16,51 %, в той час як із країнами Європи – 3,58%. Причиною цьому може бути низька або повна відсутність відповідальності у вигляді штрафних санкцій чи інших форм компенсації, низький рівень контролю та інші обставини, які перешкоджають своєчасній поставці товарів у дану групу країн.

Аналіз виконання експортних (імпортних) контрактів за термінами важливо здійснювати і в розрізі своєчасності розрахунків за поставлену продукцію.

При аналізі цієї ділянки експортної (імпортної) роботи підприємства, необхідно встановити обсяг експортної (імпортної) поставки не оплаченої вчасно за звітний період і зіставити його з минулим періодом. Крім того, визначають:

* + питому вагу продукції, неоплаченої вчасно у загальному обсязі експорту (імпорту) підприємства;
	+ середні терміни заборгованості: у цілому; за окремими країнами, за окремими товарами;
	+ стан заборгованості і перспективи її погашення.

***Аналіз виконання експортних (імпортних) контрактів за якістю*** проводиться на основі технічних умов контрактів, сертифікатів якості продукції, виставлених рекламацій тощо. Аналіз даної ділянки доцільно проводити на підставі зіставлення даних звітного періоду з аналогічними показниками минулих періодів.

Основним критерієм якості експортованих (імпортованих) товарів є

## коефіцієнт якості експортних (імпортованих) товарів (КЯК):

*Ê ßÊ*

 *ÐÇ Å*(*²* )

100% , (10.2)

де *РЗ* – вартість задоволених рекламацій, тис. грн.; *Е(І)–* вартість експортованого (імпортованого) товару, тис. грн.

Крім динаміки рекламацій вивчаються й самі рекламації. При цьому з'ясовують: які міри приймалися підприємствами - експортерами по підвищенню якості товарів і наскільки вони виявилися ефективними?

Для поліпшення якості імпортованих товарів необхідно підсилити контроль за приймальниками товарів за якістю, провести переговори з підприємствами - постачальниками.

# Аналіз ефективності зовнішньоекономічних операцій

Метою підприємства при виході на зовнішній ринок і здійсненні експортних (імпортних) операцій є одержання вищого прибутку від даних операцій в порівнянні з аналогічними операціями на внутрішньому ринку.

Ефективність в загальному розумінні визначається шляхом порівняння отриманих доходів від здійснення певних операцій з понесеними витратами для їх реалізації. Що стосується оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, то доцільно виділити три групи показників:

* + показники ефективності експорту;
	+ показники ефективності імпорту;
	+ інтегральний показник ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Показниками ***ефективності експортної діяльності*** є:

1. *Показник економічної доцільності експорту (ЕДекс)* характеризує економічну доцільність здійснення експортної діяльності в порівнянні з аналогічними операціями на внутрішньому ринку та визначається за формулою:

*ÅÄ*  *×Äåêñ åêñ Å*

, (10.3)

*âíóòð* .

де *ЧДекс* - чистий дохід в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки, тис. грн.; *Евнутр.* - вартість експорту у внутрішніх цінах, тис. грн.

Чистий дохід визначається шляхом віднімання від експортної виручки транспортних та організаційних витрат (витрати підприємства на укладання контракту, мито і збори під час перевезення товару через митний кордон і т.д.), які несе підприємство-експортер.

Якщо значення даного показника вище за одиницю, то реалізація товарів на зовнішньому ринку вважається вигіднішою, ніж у середині країни.

1. *Показник експортного прибутку (Пекс)* є абсолютним вимірником ефективності експортної діяльності і визначається наступним чином:

*Ï åêñ*  *ÂÐåêñ*  *Âåêñ* , (10.4)

де ВРекс – виручка від експортної діяльності, тис. грн.; Векс – загальні витрати на експорт, тис. грн.

Загальні витрати на експорт складаються із собівартості експортованої продукції (товару, робіт, послуг),транспортних витрат (витрат на транспортування товару, що несе підприємство-експортер) та організаційних витрат (витрат підприємства на укладання контракту, мито і збори під час перевезення товару через митний кордон і т.д.). Слід зазначити, що розмір транспортних та організаційних витрат експортера залежать від базисних умов поставки (ІНКОТЕРМС 2010), визначених у зовнішньоекономічному контракті.

Природно, що чим більше цей показник, тим ефективніший експорт розглянутої продукції (товарів, робіт, послуг). Однак ця умова не є достатньою. Експорт товару доцільний, якщо експортний прибуток перевищує внутрішній прибуток підприємства від продажу товару усередині країни. Внутрішній прибуток дорівнює внутрішньому доходу за винятком собівартості товару. При цьому внутрішній дохід – це виторг від продажу товару, призначеного на експорт, усередині країни. Для такої оцінки необхідно знайти частку експортного прибутку у загальній сумі прибутку підприємства. Якщо коефіцієнт перевищуватиме 0,5 – це означає, що ефективність експортних операцій вища, ніж операцій на внутрішньому ринку.

1. *Показник дохідності експорту (Декс)* демонструє суму гривневого доходу від реалізації експортної продукції (товарів, робіт, послуг), що

припадає на кожну витрачену підприємством гривню на експорт продукції (товарів, робіт, послуг):

*Ä*  *×Ä åêñ* , (10.5)

*Â*

*åêñ*

*åêñ*

Зрозуміло, що якщо величина показника *Декс > 1*, то експорт товару економічно доцільний, а якщо *Декс < 1*, то експорт товару приведе не до додаткової економії, а до витрат.

Крім того, даний показник порівнюється з показником, який свідчить про дохідність реалізації продукції на внутрішньому ринку і визначається як співвідношення вартості експорту у внутрішніх цінах та виробничої собівартості експортних товарів. У випадку, якщо дохідність реалізації експортної продукції на зовнішньому ринку перевищує дохідність реалізації цієї ж продукції на внутрішньому ринку – експорт вважається ефективним.

1. *Показник рентабельності експорту (Рекс)* характеризує суму гривневого прибутку від експортної діяльності, що припадає на кожну витрачену підприємством гривню на експорт:

*Ð*  *Ï åêñ* 100%, (10.6)

*åêñ*

*Â*

*åêñ*

***Ефективність імпортної діяльності*** оцінюється за наступними показниками:

1. *Показник економічної доцільності імпорту (Ееф.імп)* характеризує ефект від імпорту товарів (робіт, послуг) в порівнянні з придбанням аналогічних товарів на внутрішньому ринку:

*Å*  *² âíóòð*

, (10.7)

*åô* .*³ìï*

*Â³ìï*

де *Івнутр* - вартість імпортної продукції на внутрішньому ринку, тис. грн.; *Вімп* - витрати на придбання імпортної продукції, тис. грн.

Чим більший цей показник за одиницю, тим ефективніша імпортна діяльність для підприємства.

1. *Показник абсолютного ефекту імпорту (Еабс.імп.)* визначається наступним чином:

*Åàáñ*.*³ìï*

 *² âíóòð*

 *Â³ìï*

, (10.8)

Очевидно, чим більше значення даного показника, тим більше підприємство отримує прибутку, а його імпортна діяльність вважається ефективнішою.

1. *Рентабельність імпорту* показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн витрат щодо його придбання:

*Ð*  *Åàáñ*.*³ìï* . 100% , (10.9)

*³ìï*

*Â*

*³ìï*

Вище наведено загальні показники ефективності імпортної діяльності, проте, якщо підприємство залучає іноземні товари у власному виробництві у вигляді імпортного обладнання, сировини чи матеріалів, то виникає необхідність застосування показників ефективності імпорту товарів виробничого призначення для власної виробничої діяльності.

Таку ефективність у сучаній науковій літературі визначають двома способами:

1. Перший спосіб ґрунтується на моделі порівняльної економічної

ефективності ( *Å*1 ) та полягає в розрахунку співвідношення економічного

*åô* .*âèð*.*³ìï* .

ефекту від придбання й використання альтернативного варіанта устаткування вітчизняного виробництва (*Ееф.альт*) та економічного ефекту від придбання й використання імпортного обладнання (*Ееф.імп.обл*):

1

*Å*



*åô* .*âèð*.*³ìï* .

*Ååô* .*àëüò*

*Å*

, (10.10)

Якщо

1

*Å*

*åô* .*âèð*.*³ìï* .

*åô* .*³ìï* .*îáë* .

> 1, то придбання сировини і матеріалів за кордоном є

ефективним. Даний показник показує, у скільки разів імпортна продукція (товар) ефективніша за продукцію, що може бути альтернативною імпортній.

Різниця між показниками ефекту *Ееф.альт*. та *Ееф.імп.обл*. показує, який додатковий прибуток матиме імпортер, якщо придбає імпортну продукцію замість альтернативної.

1. Другий спосіб визначення ефективності імпорту виробничого обладнання, крім витрат, ураховує також результатні показники й полягає в

розрахунку показника ( *Å* 2 ), що визначається як співвідношення обсягу

*åô* .*âèð*.*³ìï* .

продукції, що випускається протягом певного періоду за допомогою імпортного устаткування (*ВП*), та купівельною ціною імпортного обладнання (*Цкуп.імп*).

2

*Å*

*åô* .*âèð*.*³ìï* .

 *ÂÏ*

*Öêóï* .*³ìï* .

, (10.11)

Показник характеризує фондовіддачу або матеріаловіддачу імпортного обладнання, сировини чи матеріалів та визначає вартість продукції, яка випускається за допомогою імпортованих ресурсів, на 1 грн витрат щодо їх придбання. Значення цього показника також необхідно порівнювати зі значеннями аналогічних показників ефективності використання обладнання вітчизняного виробництва або іншого обладнання іноземного виробництва. Ефективніший той варіант, що має більше значення розрахованого показника.

В цілому ***ефективність зовнішньоекономічної діяльності*** підприємства, яке здійснює як експортні, так і імпортні операції оцінюється за допомогою таких показників:

1. *Інтегрального показника ефективності зовнішньоекономічної діяльності (ЕЗЕД):*

*ÅÇÅÄ*  *Ååô* .*³ìï* .  *Äåêñ* . (10.12)

1. *Рентабельності зовнішньоекономічної діяльності (РЗЕД****)***

визначається наступним чином:

ÐÇÅÄ

 *×Ï*

*Â*

*ÇÅÄ* , (10.13)

*ÇÅÄ*

де *ЧПЗЕД* – чистий прибуток від здійснення зовнішньоекономічної діяльності, тис. грн.; *ВЗЕД* – витрати на здійснення зовнішньоекономічної діяльності, тис. грн.

Оцінюючи ефективність зовнішньоекономічної діяльності слід розуміти, що її здійснення пов‘язане із виникненням додаткових ризиків. Під ризиками зовнішньоекономічної діяльності розуміють: загрозу втрати ресурсів, виникнення додаткових витрат, недоотримання прибутку суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності; непередбачуваність зовнішньоекономічних операцій; невпевненість у ефективності зовнішньоекономічної діяльності у зв‘язку із зміною валютних курсів та ін.

## Тестові завдання для самоконтролю

1. ***Коефіцієнт протермінування поставок товарів за зовнішньоекономічними угодами визначається як відношення:***

а) вартості експортних (імпортних) товарів за всіма протермінованими поставками протягом аналізованого періоду до вартості всіх експортно (імпортних) контрактів за аналізований період;

б) вартості всіх експортно (імпортних) контрактів за аналізований період до вартості експортних (імпортних) товарів за всіма протермінованими поставками протягом аналізованого періоду;

в) середніх термінів заборгованості до вартості всіх експортно- імпортних контрактів за аналізований період;

г) середніх термінів заборгованості до вартості експортних (імпортних) товарів за всіма протермінованими поставками протягом аналізованого періоду.

## При оцінці якості експортованих товарів береться до уваги:

а) рівень отриманих рекламацій; б) рівень задоволених рекламацій;

в) середні терміни заборгованості за контрактами;

г) коефіцієнт протермінування.

## До показників ефективності експортної діяльності не відносять:

а) коефіцієнт якості експортованих товарів; б) коефіцієнт доцільності експорту;

в) коефіцієнт рентабельності експортних операцій; г) коефіцієнт дохідності експорту.

## Показник економічної ефективності імпорту визначається як:

а) відношення показника абсолютного ефекту імпорту до витрат на придбання імпортної продукції;

б) різниця вартості імпортної продукції на внутрішньому ринку і витрат на придбання імпортної продукції;

в) відношення вартості імпортної продукції на внутрішньому ринку до витрат на придбання імпортної продукції;

г) різниця показника абсолютного ефекту імпорту і витрат на придбання імпортної продукції.

##  Контрольні запитання

1. *Охарактеризуйте особливості економічного аналізу у сфері зовнішньо-економічних відносин та визначіть його інформаційне забезпечення.*
2. *Які напрями передбачає проведення аналізу зовнішньоекономічної діяльності?*
3. *Як здійснюється аналіз виконання зобов’язань за експортно- імпортними операціями?*
4. *В розрізі яких напрямів проводиться аналіз динаміки та структури експортно-імпортних операцій?*
5. *За якими показниками проводиться оцінка ефективності експортно- імпортних операцій?*