

## Тема 14. Економічний аналіз та оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства

### 14.1 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.

**Інформаційною базою** для виконання економічного аналізу є дані статистичної та податкової звітності підприємства, а саме:

- "Баланс підприємства" (ф. № 1);
- "Звіт про фінансові результати" (ф. № 2);
- "Звіт про рух грошових коштів" (ф. № 3);
- "Звіт про власний капітал" (ф. №4);
- "Примітки до фінансової звітності" (ф. № 5);
- "Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митного декларування" (ф. №5-ЗЕЗ);

- "Звіт про експорт (імпорт) послуг" (ф. №9-ЗЕЗ);

- "Звіт про іноземні інвестиції в Україну" (ф. N 10-ЗЕЗ);

- "Звіт про інвестиції з України в економіку країн світу" (ф. № 13-ЗЕЗ);

- "Звіт про придбання (продаж) товарів для забезпечення життєдіяльності транспортних засобів, потреб пасажирів та членів екіпажу" (ф. №14-ЗЕЗ);

та податкова "Декларація про валютні цінності, доходи й майно, що належить резидентові України і знаходиться за її межами".

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 [48]:

- *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.

#### **14.2 Аналіз виконання зобов'язань у зовнішньоторгових контрактах**

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 ( $I_{\text{прост.конт.}}$ ) 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.

### 14.3 Комплексний аналіз та оцінка виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Для комплексного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства по виконанню експортно-імпортних операцій використовують *систему аналітичних показників*, які можна об'єднати у такі групи [43, 48]:

- *абсолютні показники* ( обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг накладних витрат на виконання ЗТК; кількість та сума отриманих рекламацій у виконанні ЗТК; кількість задоволених рекламацій);

- *відносні показники* ( індекси динаміки експорту та імпорту за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною, за кількістю та за структурою; коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною; середня тривалість обороту експортно-імпортних операцій; коефіцієнт віддачі коштів експортно-імпортних операцій);

- *показники структури ЗЕД* (товарна структура ЗЕД; географічна структура ЗЕД; структура накладних витрат ЗЕД);
- *показники ефективності ЗЕД* (валютна ефективність експорту/ імпорту ; абсолютна ефективність експорту/ імпорту; економічний ефект від експорту/ імпорту; ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку; ефективність придбання та використання імпортного обладнання; ефективність придбання та продажу ліцензій).

Характеристика аналітичних показників, з допомогою яких виконується комплексний аналіз ЗЕД підприємства, наведена в таблиці 14.1., таблиці 14.2, таблиці 14.3 та в таблиці 14.4.

Таблиця 14.1

Характеристика абсолютних показників

Назва показника	Характеристика показника
Обсяг експорту	Визначається обсяг експорту (імпорту) товарів і послуг за звітний рік, порівнюється з експортом (імпортом) за попередній рік, а також проводиться аналіз у динаміці за кілька років. Для вивчення динаміки експорту (імпорту) протягом декількох років обчислюються темпи приросту експорту (імпорту) за кожний рік і середньорічний темп росту, приросту експорту (імпорту) за весь досліджуваний період.
Обсяг імпорту	
Обсяг накладних витрат на виконання ЗТК	Для визначення відносного рівня накладних витрат абсолютна сума цих витрат, що належать до реалізованих товарів, ділиться на вартість цих товарів. Накладні витрати збільшують собівартість товарів. Зниження накладних витрат веде до підвищення рівня ефективності експорту. Мета аналізу накладних витрат - пошук шляхів зниження цих витрат до оптимального рівня.
Кількість та сума отриманих рекламаций у виконанні ЗТК	Виконується кількісна та вартісна оцінка отриманих на підприємстві рекламаций при виконанні експортних операцій та порівнюється з попереднім періодом
Кількість задоволених рекламаций	Підраховується кількість рекламаций, які задовольнили підприємство, порівнюється з загальною кількістю отриманих та порівнюється з попереднім періодом

Дані про експорт (імпорт) за досліджувані роки групуються за товарами та представляються в аналітичних таблицях, за цими даними розраховуються індекси вартості, фізичного обсягу, цін, структури і кількості (таблиця 14.2) , які показують якою мірою і де змінилися вартість та фізичний обсяг експорту (імпорту) та середні ціни.

Таблиця 14.2

## Характеристика відносних показників

Назва показника	Характеристика показника
Індекс вартості	$I_{вартості} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} \cdot Z_{i0}}$ <p>де <math>Z_{i1}</math> і <math>Q_{i1}</math> - ціни і кількість <math>i</math> - того товару у звітному періоді;  <math>Z_{i0}</math> і <math>Q_{i0}</math> - ціни і кількість <math>i</math> - того товару у базовому періоді;  <math>n</math> - кількість товарів.  Зміна вартості експорту (імпорту) може бути спричинена багатьма факторами, однак реально можна дослідити вплив зміни фізичного обсягу та ціни</p>
Індекс фізичного обсягу	$I_{физ.обсягу} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} \cdot Z_{i0}}$ <p>Зміна фізичного обсягу зумовлена сукупною зміною кількості і кількісної структури товарів.</p>
Індекс ціни	$I_{ціни} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i0}}$
Індекс кількості	$I_{кількості} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0}}$
Індекс кількісної структури	$I_{струк} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot Z_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot \overline{Z}_{i0}}$ <p>де <math>\overline{Z}_{i0}</math> - середня ціна товару у базовому періоду.  Якщо індекс кількісної структури є більшим за одиницю, це означає, що в межах товарної групи збільшилась частка більш дорогих товарів за рахунок зниження частки більш дешевих товарів. При зворотній зміні структури індекс виявиться меншим за одиницю. Визначається міра впливу факторів кількості, ціни і структури на збільшення вартості експорту товарів</p>

	даної групи
Середня ціна товару	$\overline{Z_{i0}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i0} \cdot Z_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0}}$
Коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту за вартістю ( $K_{вик.зоб.}$ )	$K_{\text{варт. вик. зоб.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} \cdot Z_{i\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} \cdot Z_{in}}, \text{ де}$ <p> <math>Z_{i\phi}</math> – фактична ціна і-того товару;  <math>Q_{i\phi}</math> – фактична кількість і-того товару  <math>Z_{in}</math> – планова ціна і-того товару;  <math>Q_{in}</math> – планова кількість і-того товару;  <math>n</math> – кількість товару </p>
Коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту за фізичним обсягом	$K_{\text{физ.зоб.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} \cdot Z_{in}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} \cdot Z_{in}}$ <p> де <math>Q_{i\phi} \cdot Z_{in}</math> – вартість і – того товару у звітному періоді перерахована за плановими цінами;  <math>Q_{in} \cdot Z_{in}</math> – планова вартість і – того товару;  <math>n</math> – кількість товару </p>
Коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту за ціною	$K_{\text{ціні. вик. зоб.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} \cdot Z_{i\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} \cdot Z_{in}}$ <p> де <math>Q_{i\phi} \cdot Z_{i\phi}</math> – фактична вартість експорту і – того товару;  <math>Q_{i\phi} \cdot Z_{in}</math> – вартість експорту і – того товару у звітному періоді перерахована за плановими цінами;  <math>n</math> – кількість товару </p>
Середня тривалість обороту експортно-імпортних операцій	$T_{об} = \frac{C_{З_{р.екс}} \cdot D}{C_{р.екс}}, \text{ де}$ <p> <math>C_{З_{р.екс}}</math> - середній залишок коштів з експорту;  <math>D</math> - кількість днів у звітному періоді; <math>C_{р.екс}</math> - собівартість реалізованих товарів на зовнішньому ринку за звітний період. </p>
Коефіцієнт віддачі коштів експортно-імпортних операцій	$K_{\text{від.експ}} = \frac{B_{р.екс}}{C_{з.екс}},$



	<p>де <math>B_{p.екс.}</math> – вартість реалізованих товарів в експортних цінах;</p> <p><math>C_{з.екс.}</math> – середні залишки коштів з експорту</p> <p>Аналогічно визначається коефіцієнт віддачі коштів (<math>K_{від.ім.}</math>), вкладених в імпортні операції</p>
--	---

Таблиця 14.3

## Характеристика показників структури ЗЕД

Назва показника	Характеристика показника
Товарна структура ЗЕД	Розподіл експорту та імпорту за основними товарними позиціями
Географічна структура ЗЕД	Розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами
Структура накладних витрат ЗЕД	<p>Накладні витрати – це витрати перевезення та реалізацію експортних товарів, які поділяються на витрати у національній та іноземній валюті. Витрати у національній валюті також поділяються на прямі накладні витрати та непрямі (загально торгові) витрати. Прямі витрати включаються до собівартості конкретних товарів, непрямі не враховуються у собівартість. Накладні витрати у національній валюті порівнюються з сумою реалізованих товарів за внутрішніми цінами, а накладні витрати в іноземній валюті – з сумою реалізованих товарів за контрактними цінами. Порівняння з показниками минулих періодів показує тенденцію (позитивну/негативну) зміни накладних витрат. Для встановлення причин зміни накладних витрат та визначення їх впливу на результат необхідно проаналізувати зміни їх за окремими видами</p>

Економічною характеристикою експортно-імпоротної операції є показник валютної ефективності, який визначається згідно експортними та імпортними еквівалентами. Експортний еквівалент – набір товарів та послуг, експортованих з метою одержання валюти. Імпортний еквівалент – набір товарів та послуг, імпортованих на отриману від експорту валюту.

Таблиця 14.4

## Характеристика показників ефективності ЗЕД [48]

Назва показника	Характеристика показника
Валютна ефективність експорту розраховується по товарах і послугах, експортованих із метою одержання необхідної валюти. Експортний еквівалент може бути	$E_{B_e} = \frac{\sum_i^m C_{e_i}^{od.} \cdot N_{e_i}}{\sum_{i=1}^m B_{e_i}^{od.} \cdot N_{e_i}},$

<p>визначений для окремої угоди виду товару, країни, групи валют</p>	<p>де <math>\Pi_{e_i}^{\text{од.}}</math> - валютна (зовнішньоторговельна) ціна одиниці <math>i</math>-го експортного товару або послуги, вал. од. /шт. ;</p> <p><math>N_{e_i}</math> - кількість <math>i</math>-го товару, що входить до складу експортного еквівалента, шт.;</p> <p><math>B_{e_i}^{\text{од.}}</math> - дисконтовані витрати на виробництво і реалізацію одиниці <math>i</math>-го товару і послуги, грн./шт.;</p> <p><math>m</math> - число найменувань товарів і послуг в експортному еквіваленті</p> <p>За базу порівняння для валютної ефективності експорту необхідно використовувати обернений курс обміну валют</p>
<p><i>Валютна ефективність імпорту</i> – розраховується по товарах та послугах, що імпортовані на виручену від експорту валюту</p>	$E_{B_i} = \frac{\sum_j^n Z_{ij}^{\text{од.}} \cdot N_{ij}}{\sum_j^n B_{ij}^{\text{од.}} \cdot N_{ij}},$ <p>де <math>Z_{ij}^{\text{од.}}</math> - вартісна оцінка одиниці <math>j</math>-го імпортного товару або послуги (для посередницьких операцій - внутрішня ціна <math>j</math>-го товару або послуги), грн./шт.;</p> <p><math>N_{ij}</math> - кількість <math>j</math>-го товару, що входить до складу імпортного еквівалента, шт.;</p> <p><math>B_{ij}^{\text{од.}}</math> - валютна ціна (зовнішньоторговельна) одиниці <math>j</math>-го товару або послуги, вал. од. /шт.;</p> <p><math>n</math> - число найменувань товарів і послуг в імпортному еквіваленті.</p> <p>За базу порівняння для валютної ефективності імпорту необхідно використовувати прямий (обмінний) курс валют</p> <p>Якщо коефіцієнт валютної ефективності імпорту перевищує значення курсу національної валюти, то зовнішньоторговельна діяльність є ефективною</p>
<p>Інтегральна ефективність експорту/ імпорту;</p>	$E_{\text{інтегр.}} = E_{B_i} \cdot E_{B_e}$ <p>Комплекс експортно-імпортних операцій є ефективним, якщо добуток є більшим за одиницю</p>
<p>Абсолютна ефективність експорту</p>	$E_{\text{екс}}^{\text{екон}} = \frac{B_{\text{екс}} \cdot K_{v_i} \cdot K_{\text{кр}}}{C_{\text{реал.екс.}}},$ <p><math>B_{\text{екс}}</math> – виручка від експортного контракту</p> <p><math>C_{\text{реал.екс.}}</math> – повна собівартість реалізованої на експорт продукції;</p> <p><math>K_{\text{кр}}</math> – коефіцієнт кредитного впливу (відношення сумарного значення валютних надходжень від товару до номінальної зовнішньоторгової ціни цього товару), використовується</p>

	<p>коли експортні операції виконуються з використанням кредитів;  <math>K_{Bi}</math> – валютний коефіцієнт для переведу національної валюти в іноземну.  Чим більший показник за одиницю і чим більше значення з попередніми роками, тим більш ефективною буде експортна діяльність.</p>
Абсолютна ефективність імпорту	$E_{екон}^{имп} = \frac{Z_{имп} \cdot K_{еe}}{B_{имп} \cdot K_{кр}},$ <p><math>Z_{имп}</math> – вартісна оцінка імпортової операції;  <math>B_{имп}</math> – витрати на імпорт;  <math>K_{Be}</math> – валютний коефіцієнт для переведу іноземної валюти в національну.  Чим більший показник за одиницю і чим більше значення з попередніми роками, тим більш ефективною буде імпортна діяльність.</p>
Економічний ефект від експорту	<p>Економічний ефект від експорту (<math>E_e</math>) розраховується як різниця між обсягом (ціною) випуску продукції (за товарними позиціями) на експорт (<math>B_{екс}</math>) і витратами на її виробництво (<math>Z_{екс}</math>)</p> $E_e = B_{екс} \cdot K_{ei} \cdot K_{кр} - Z_{екс}$ <p>Чим більше значення показника – тим більший ефект від експорту.</p>
Економічний ефект від імпорту	<p>Економічний ефект від імпорту (<math>E_i</math>) розраховується як різниця між внутрішньою ціною імпортової продукції (<math>Z_{имп}</math>) та витратами на її придбання (<math>B_{имп}</math>)</p> $E_i = Z_{имп} - \frac{B_{имп}}{K_{Be}},$ <p>Чим більше значення показника – тим більший ефект від імпорту.</p>
Економічна ефективність реалізації експортної продукції	$E_{екон}^{екс} = \frac{B_{ин.вал}}{C_{реал.екс}},$ <p>де <math>B_{ин.вал}</math> – виручка в іноземній валюті, переведена у гривні за офіційним курсом;  <math>C_{реал.екс}</math> – повна собівартість реалізованої на експорт продукції.  Показник показує суму інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену підприємством гривню</p>
Ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку	$E_{внут.рин.}^{екс} = \frac{Q_{екс} \Pi_{внут}}{B_{вироб.}},$ <p>де <math>Q_{екс}</math> – обсяг експорту в натуральних показниках;</p>

	<p><math>C_{\text{внут.}}</math> – ціни на продукцію, аналогічну експортованій, на внутрішньому ринку;  <math>V_{\text{вироб.}}</math> – витрати на виробництво всієї партії експортної продукції.  Якщо показник економічної ефективності експорту є більшим за одиницю і вищим, ніж показник ефективності реалізації на внутрішньому ринку, то експорт для підприємства є вигідним.</p>
Ефективність придбання та використання імпортного обладнання	$E_{\text{вал.імп}}^{\text{обл}} = \frac{Z_{\text{імп}}^{\text{обл}} \cdot K_{\text{ві}}}{B_{\text{імп.}} \cdot K_{\text{ві}}},$ <p>де <math>Z_{\text{імп}}^{\text{обл}}</math> – вартісна оцінка імпортного обладнання;  <math>B_{\text{імп.}}</math> – контрактна ціна імпортої продукції;  <math>K_{\text{ві}}</math> – валютний коефіцієнт для переведення національної валюти в іноземну і навпаки (обмінний курс)</p>
Валютна ефективність продажу ліцензій	$E_{\text{вал.}}^{\text{ліцен}} = \frac{B_{\text{ліц.}}}{Z_{\text{сум}}},$ <p>де <math>B_{\text{ліц.}}</math> – валютна виручка від продажу ліцензій та супутнього експорту устаткування;  <math>Z_{\text{сум}}</math> – витрати сумарні (витрати на розробку, витрати на виробництво та транспортування супутнього експорту).  Якщо значення показника більше одиниці – експорт ліцензії доцільний.</p>
Показник ефективності купівлі ліцензії (рентабельність)	
$P_{\text{імп.ліц.}} = \frac{(C - C^{\text{од}}) \cdot N + (C_{\text{е.ліц}} \cdot K_{\text{е.імп}} - C_{\text{екс}}^{\text{од}}) \cdot N_{\text{екс}} - \Pi}{K + Z_{\text{адап}} + \frac{B_{\text{імп.ліц}}}{K_{\text{е.екс}}}},$ <p>де <math>C</math> – ціна одиниці продукції, що випускається за ліцензією на внутрішньому ринку;  <math>C^{\text{од}}</math> – собівартість одиниці продукції, що випускається за ліцензією, для реалізації на внутрішньому ринку;  <math>N</math> – річний обсяг виробництва ліцензованої продукції для реалізації на внутрішньому ринку;  <math>C_{\text{е.ліц}}</math> – контрактна ціна одиниці продукції, що випускається за ліцензією на експорт;  <math>C_{\text{екс}}^{\text{од}}</math> – собівартість одиниці в експортному виконанні;  <math>N_{\text{екс}}</math> – річний обсяг експорту ліцензованої продукції;  <math>K</math> – капітальні вкладення для організації ліцензованого виробництва (без вартості ліцензії);  <math>Z_{\text{адап.}}</math> – затрати на адаптацію та доведення технології;  <math>B_{\text{імп.ліц}}</math> – витрати на оплату ліцензії в паушальній або роялті формі;  <math>\Pi</math> – сума податків.</p>	

#### 14.4 Аналіз раціональності використання коштів у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

Кошти, які підприємство спрямовує на виконання зовнішньоекономічні діяльності мають раціонально та ефективно використовуватись. Для цього необхідно на підприємстві [48]:

- вивчити оборот коштів у ЗЕД;
- проаналізувати структуру, 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:

$$T_{об} = \frac{Z_{с.екс} \cdot D}{C_{екс}}$$

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

$D$  - кількість днів у звітному періоді;

$C_{екс}$  - 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-імпортної 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 ( $K_{\text{від.екс}}$ ), вкладених в експортні операції, визначається так:

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

де  $V_{\text{екс.}}$  – вартість реалізованих товарів в експортних цінах.

Аналогічно визначається коефіцієнт віддачі коштів, що вкладені в імпорتنі операції ( $K_{\text{від. імп.}}$ ).

$$K_{\text{від. імп.}} = \frac{B_{\text{імп.}}}{3_{\text{с. імп.}}},$$

де  $V_{\text{імп.}}$  – вартість реалізованих товарів в імпорتنих цінах.

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

#### **14.5 Оцінка фінансового стану партнерів у зовнішньоекономічній діяльності**

Найважливішим питанням оцінки фінансового стану партнерів у зовнішньоекономічній діяльності є оцінка забезпеченості платіжних зобов'язань, які беруть на себе контрагенти при виконанні умов зовнішньоекономічних договорів.

Основними напрямками фінансового аналізу діяльності підприємств-контрагентів є [43]:

- аналіз структури активів підприємств та їх джерел формування за статтями бухгалтерського балансу;
- вертикальний аналіз виручки від реалізації продукції;
- аналіз фінансових коефіцієнтів рентабельності, ліквідності, платоспроможності, ділової активності.

Вертикальний аналіз виручки проводиться за даними «Звіту про фінансові результати» (ф.№2 до Балансу) шляхом розрахунку питомою ваги кожного економічного компонента в загальній вартості продаж. Результати вертикального аналізу виручки за її складовими дозволяють робити висновки про величину прибутку, прямі та непрямі витрати. Вертикальний аналіз також проводиться для оцінки структурної динаміки активів підприємства та джерел їх утворення. Аналіз структури балансу дозволить робити висновки про перерозподіл вкладень в різні види майна і про зміни джерел фінансування активів підприємства.

Сукупність показників, що рекомендуються для оцінки фінансового стану суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, представлено в таблиці 14.5

Таблиця 14.5.

## Показники оцінки фінансового стану контрагентів

Найменування	Формула розрахунку	Нормативні значення
<i>Показники платоспроможності</i>		
Коефіцієнт маневреності власних коштів	(Власний, капітал - Необоротні активи) / Запаси	>0, збільш.
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	(Власний капітал-Необоротні активи)/ Оборотні активи	>0,1
Коефіцієнт незалежності	Власний капітал /Активи	> 0,5
<i>Показники ліквідності активів</i>		
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	Оборотні активи /Поточні зобов'язання	> 1,1-1,5
Коефіцієнт поточної ліквідності	(Оборотні активи – Запаси) / Поточні зобов'язання	> 1
Коефіцієнт абсолютної (миттєвої) ліквідності	(Поточні фінансові інвестиції + Кошти та їх еквіваленти) /Поточні зобов'язання	> 0,2
<i>Показники рентабельності</i>		
Коефіцієнт рентабельності продажу	Чистий прибуток /Чистий доход (виручка) від реалізації	>0 збільш.
Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	Чистий прибуток /Собівартість реалізації	>0 збільш.
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток /Власний капітал	>0 збільш.
Коефіцієнт рентабельності активів	Чистий-Прибуток /Активи	>0 збільш.
<i>Показники ділової активності</i>		
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	Чистий дохід/ Залишкова вартість основних фондів	збільш.
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Чистий дохід (виручка від реалізації)/ Оборотні активи	збільш.
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	Собівартість реалізації /Запаси	збільш.
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід/ Дебіторська заборгованість	збільш.
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чистий дохід/ Поточні зобов'язання	збільш.



Вказані в таблиці 14.5 значення показників, іменовані як базові, призначені для оцінки фінансового стану контрагентів у ЗЕД.

#### 14.6 Оцінка експортного потенціалу промислових підприємств

Методичний підхід до оцінювання експортного потенціалу промислових підприємств був розроблений в процесі виконання дисертаційного дослідження на тему: «Механізм формування та ефективного використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств» (керівник роботи Тюріна Н.М., виконавець - аспірант Шелест Є.О., ХНУ, кафедра ЕМПП). Розглянемо структуру загальної оцінки експортного потенціалу, що виконується окремо по кожній складові: виробничій, фінансовій, інноваційній, маркетинговій, інформаційній, організаційно-управлінській та трудових ресурсів.

Таблиця 14.6

Характеристика групи показників виробничої складової експортного потенціалу промислового підприємства

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Обсяг експорту продукції підприємства	Обсяг експорту у вартісному значенні	Вказує на масштабність здійснення підприємством експортної діяльності
Частка експорту в загальному обсязі реалізованої продукції підприємства	$ЧЕ = \frac{ДЕ}{Д}, де$ <p>ДЕ – дохід (виручка) від реалізації експортної продукції підприємства;  Д - дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства</p>	Демонструє, на скільки інтенсивно підприємство я займається експортною діяльністю порівняно з іншими видами його діяльності. Крім того, це один з узагальнюючих показників якості продукції підприємства
Частка підприємства у загальному обсязі експорту продукції області	$ЧЕ_{Обл.} = \frac{ДЕ}{ОЕ_{Обл.}}$ <p>ОЕ<sub>Обл.</sub> - загальний обсяг експорту продукції області</p>	Масштабність експортної діяльності підприємства у порівнянні з іншими підприємствами-експортерами регіону
Частка зарекованої експортної продукції в загальному обсязі реалізації підприємства	$\Pi_z = \frac{ЗЕП}{ВП}$ <p>ЗЕП – обсяг зарекованої експортної продукції машинобудівного підприємства;  ВП – вартість виробленої підприємством машинобудівної продукції</p>	Один з узагальнюючих показників, що характеризує якість експортної машинобудівної продукції незалежно від її виду та призначення

Частка сертифікованої продукції в загальному обсязі	$P_c = \frac{СП}{ВП}$ <i>СП</i> – обсяг сертифікованої продукції підприємства;	Один з узагальнюючих показників, що характеризує якість усієї продукції підприємства незалежно від її виду та призначення
Фондовіддача	$\Phi_{of} = \frac{ВП}{ОФ_{ср.р}}$ <i>ОФ<sub>ср.р</sub></i> - середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства	Характеризує ефективність використання основних фондів підприємства
Матеріаломісткість продукції підприємства	$M_{вд} = \frac{МВ}{ВП}$ <i>МВ</i> – матеріальні витрати підприємства;	Визначає вартість матеріальних витрат на 1 грн виробленої підприємством продукції
Фондовіддача нематеріальних активів підприємства	$P_{HA} = \frac{ВП}{HA_{ср.р}}$ <i>HA<sub>ср.р</sub></i> - середньорічна вартість нематеріальних активів підприємства	Характеризує ефективність використання нематеріальних активів підприємства
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	$P_{OK} = \frac{Д}{OK_{ср.р}}$ <i>OK<sub>ср.р</sub></i> - середньорічний залишок оборотних коштів підприємства	Демонструє скільки оборотів здійснили оборотні кошти підприємства

Таблиця 14.7

Характеристика групи показників фінансової складової експортного потенціалу підприємства

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Рентабельність експортної діяльності підприємства	$P_{екс} = \frac{П_{екс}}{B_{вир}}$ <i>П<sub>екс</sub></i> - прибуток за експортовану продукцію; <i>B<sub>вир</sub></i> - витрати на виробництво та реалізацію експортної продукції підприємства	Необхідною умовою рентабельності є те, щоб $P_{екс} > 0$
Коефіцієнт фінансової стійкості підприємства	$K_{ф.с} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Залучений капітал}}$	Показує співвідношення власного та залученого капіталу підприємства(+,>1)
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	$K_{заг.лікв.} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	Обраховує скільки поточних активів підприємства припадає на одиницю поточних

підприємства		зобов'язань (+, >2)
Коефіцієнт трансформації машинобудівного підприємства	$K_{тр.} = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{Середній підсумок активів балансу}}$	Характеризує ефективність використання активів підприємства (оборотних та необоротних)
Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства	$K_{рен.а} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість активів підприємства}}$	Показує кількість прибутку, що припадає на одиницю вкладених у підприємство коштів, незалежно від джерела їх залучення

Таблиця 14.8

### Характеристика групи показників інноваційної складової експортного потенціалу підприємства

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Забезпеченість підприємства науководослідною експериментальною базою	повна забезпеченість; часткова забезпеченість; незабезпеченість	повна забезпеченість – 1 бал; часткова забезпеченість – 0,5 балу; відсутність – 0 балів
Питома вага витрат на технологічні інновації в загальному обсязі реалізації підприємства	$\chi_i = \frac{BI}{D}$ $BI$ – витрат підприємства на технологічні інновації	Характеризує готовність підприємства витрачати на інновації
Частка експортної інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації підприємства	$\Pi_i = \frac{ЕПП}{D}$ $ЕПП$ – обсяг реалізованої експортної інноваційної машинобудівної продукції	Обраховує порівняльний показник обсягу реалізованої експортної інноваційної продукції

Таблиця 14.9

### Характеристика групи показників маркетингової складової експортного потенціалу підприємства

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Темпи зростання (спаду) світового імпорту основного виду продукції підприємства	$T_{им.св.} = \frac{O_{им.св.ном.}}{O_{им.св.попер.}}$ $O_{им.св.попер.} \cdot O_{им.св.ном.}$ – обсяг світового імпорту певного виду продукції в попередньому та поточному році (періоді) відповідно	Демонструє світові тенденції щодо попиту на різні види продукції
Рівень вхідного бар'єру для експортної продукції підприємства на закордонних ринках	Розраховується як середнє арифметичне тарифів агрегованого рівня продукції країн-імпортерів	Переведення тарифів імпортерів за градацією Міжнародного Торговельного Центру у бали : 1) > 50 % - 0 балів; 2) 41-50 % - 0,125 балу; 3) 31-40 % -

		0,5 балу; 4) 21-30 % - 0,375 балу; 5) 16-20 % - 0,5 балу; 6) 11-15 % - 0,625 балу; 7) 6-10 % - 0,75 балу; 8) 0-5 % - 0,875 балу; 9) 0 % - 1 бал
Темпи зростання (зменшення) обсягів експорту машинобудівної продукції підприємства на закордонних ринках	$T_{\text{екс.під-ва}} = \frac{O_{\text{екс.під-ва\_пот.}}}{O_{\text{екс.під-ва\_попер}}}$ $O_{\text{екс.під-ва\_попер}}, O_{\text{екс.під-ва\_пот.}}$ <p>обсяг експорту певного виду продукції підприємства в попередньому та поточному році (періоді) відповідно</p>	Показує тенденції підприємства щодо здійснення ним експортної діяльності, крім того, слугує контрольним показником ефективності його маркетингової діяльності
Рівень продуктової диверсифікації експорту підприємства	$D_{\text{прод}} = \frac{O_{\text{основ.прод.}}}{O_{\text{заг}}}$ <p><math>O_{\text{основ.прод.}}</math> - обсяг основного виду експортної продукції підприємства;  <math>O_{\text{заг.}}</math> - загальний обсяг експортної продукції підприємства</p>	Вказує на різноманітність асортименту експортної продукції підприємства
Рівень географічної концентрації експорту підприємства (індекс Херфіндаля)	$HHIndex = \sum_{i=1}^n \left( \frac{X_i}{X} \right)^2,$ <p><math>n</math> - число торговельних партнерів для експорту;  <math>X_i</math> - обсяг експорту продукції підприємства до <math>i</math>-го партнера;  <math>X</math> - сукупний обсяг експорту підприємства</p>	1800 < ННІ < 10000 – висококонцентрований ринок; 1000 < ННІ < 1800 – помірно концентрований ринок; ННІ < 1000 – низько концентрований ринок
Наявність у підприємства власної торговельної марки	наявність; відсутність	наявність – 1 бал; відсутність – 0 балів
Динаміка частки постійних замовлень в загальному обсязі реалізованої експортної продукції підприємства	$K_z = \frac{Q_{\text{ном}}}{Q_{\text{попер}}}$ <p><math>Q_{\text{ном.}}, Q_{\text{попер.}}</math> - обсяги замовлень закордонних партнерів підприємства поточного та попереднього періоду відповідно</p>	Дозволяє здійснювати контроль ефективності маркетингових заходів спрямованих на закордонні ринки
Наявність у підприємства ліцензії на здійснення внутрішніх та міжнародних перевезень вантажу	наявність; відсутність	наявність – 1 бал; відсутність – 0 балів
Наявність у підприємства збутової мережі за кордоном	наявність; відсутність	наявність – 1 бал; відсутність – 0 балів

Акредитованість підприємства на митниці	акредитованість; відсутність акредитації	акредитованість – 1 бал; відсутність акредитації – 0 балів
---	--	--

Таблиця 14.20

**Характеристика групи показників інформаційної складової експортного потенціалу підприємства**

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Наявність у підприємства власної інформаційної системи	- наявність; - відсутність	наявність – 1 бал; відсутність – 0 балів
Можливість доступу працівників підприємства до глобальної мережі	- є доступ; - відсутній доступ	доступ є – 1 бал; доступ відсутній – 0 балів
Наявність у підприємства власного веб-сайту	- наявність; - відсутність	наявність – 1 бал; відсутність – 0 балів

Таблиця 14.21

**Характеристика групи показників організаційно-управлінської складової та складової трудових ресурсів експортного потенціалу підприємства**

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Прибуток від реалізації експортної продукції на 1 грн. витрат на управління підприємством	$PP_{упр} = \frac{П_{екс}}{З_{упр}}$ $З_{упр}$ - витрати на управління підприємством	Вважається, що чим менші витрати, тим ефективніша система менеджменту на підприємстві
Продуктивність праці персоналу підприємства, щодо здійснення ним експортної діяльності	$B = \frac{ДЕ}{Ч}$ $Ч$ – середньооблікова чисельність працівників підприємства	Показує кількість експортної продукції підприємства, що припадає на одного середньо-облікового працівника (+)
Професійно-кваліфікаційний рівень персоналу підприємства: Середній вік працівників підприємства	- до 25 років; - 25-35 років; 55 років - 35-45 років	- 45-55 - більше
Середній стаж працівників підприємства	- до 5 років; - 5-10 років; 20 років	- 15-20 - більше
Середній рівень освіти працівників підприємства	- 10-15 років; 1) загальна середня освіта (0,1 бала); 2) загальна спеціальна освіта (0,2 бала); 3) незакінчена вища освіта (0,3 бала); 4) вища освіта (0,4 бала); 5) вища академічна освіта (0, 5 бала)	Середній вік та стаж обчислюється за формулою середньої арифметичної зваженої діленням загального числа людино-років (сума добутоків значень віку / стажу на чисельність працівників в даному віці / певного стажу) на загальну кількість працівників Обчислюється додаванням добутоків частки працівників кожної підгрупи від загальної кількості
Частка працівників,		

які займаються підвищенням своєї кваліфікації	$ЧЧ_{\text{підв.квал.}} = \frac{Ч_{\text{підв.квал.}}}{Ч}$ <p>Ч<sub>підв.квал.</sub> - чисельність працівників, які підвищують свою кваліфікацію</p>	працівників підприємства на відповідну кількість балів Вказує на рівень професійного розвитку персоналу підприємства та потенційні його можливості
---	--	--

Наведений методичний підхід до оцінювання експортного потенціалу був апробований на промислових підприємствах Хмельницької області.

### Контрольні питання до вивчення розділу

1. Визначте мету виконання економічного аналізу оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств.
2. Сформулюйте основні завдання та задачі економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств.
3. Що включає інформаційна база для виконання економічного аналізу ЗЕД підприємства?
4. Які види економічного аналізу використовуються для оцінювання ЗЕД підприємства?
5. За якими напрямками проводиться аналіз виконання зобов'язань за експортними та імпортними операціями?
6. Які групи показників використовують для проведення комплексного аналізу та оцінки виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємства?
7. Які висновки можна зробити, якщо індекс кількісної структури є більшим за одиницю?
8. Для чого визначається структура накладних витрат ЗЕД?
9. За допомогою яких показників оцінюється ефективність ЗЕД?
10. Яка мета аналізу обороту коштів у експортних операціях?
11. Визначте мету та послідовність аналізу накладних витрат у ЗЕД підприємства.
12. За якими напрямками виконується фінансовий аналіз діяльності підприємств-контрагентів ЗЕД?