

### Список літератури

1. Бигдан, И. А. Учет и аудит нематериальных активов [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.06.04. / И. А. Бигдан. – Х, 2003. – 320 с.
2. Бутинець, Ф. Ф. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі. [Текст] : монографія / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко. – Житомир : ЖДТУ, 2004. – 564 с.
3. Дорош, Н. І. Аудит: методологія і організація [Текст] / Н. І. Дорош. – К. : КОО. – 2001. – 402 с.
4. Шульга, С. В. Використання аналітичних процедур для здійснення аудиту нематеріальних активів [Текст] / С. В. Шульга // Вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту. – 2005. – № 4 (9). – С. 21–27.

Отримано 31.03.2010. ХДУХТ, Харків.

© О.О. Бобкова, 2010.

УДК 336.77:336.71:

**І.О. Гладій**, канд. екон. наук. (ПФ ХДУХТ, Первомайськ)

**Н.О. Лукіяничук**, ст. викл. (ПФ ХДУХТ, Первомайськ)

## ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

*Розглянуто основні підходи до аналізу та оцінки ефективності експортно-імпортних операцій підприємств. Особлива увага зосереджена на чинниках, які впливають на ефективність укладених зовнішньоторговельних контрактів. Запропоновано моделі визначення прибутку за експортним контрактом.*

*Rассмотрены основные подходы к анализу и оценке эффективности экспортно-импортных операций предприятий. Особое внимание уделено факторам, влияющим на эффективность заключенных внешнеторговых сделок. Предложены модели определения прибыли по экспортному договору.*

*The main approaches to the analysis and estimation of the efficiency of enterprises' export-import operations are being considered. The special attention is centred on the factors, that are influenced on the effectiveness of the trade external transactions. The models of determination the profit by export agreement are being offered.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Розмаїття методичних підходів щодо визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства зумовлює необхідність розробки єдиної методології оцінки її результатів та розвитку. Для визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства недостатньо розрахунку стандартних показників ефективності експорту підприємства, а постає необхідність розробки адекватного показника. В основі його розрахунку лежить відношення вартості вивезеного з країни товару в зов-

нішньоторговельних цінах до його вартості у цінах внутрішнього ринку. Результат розрахунку цього показника за будь-яких зовнішніх умов збуту може вказувати на позитивний результат зовнішньоекономічної діяльності підприємства, якщо вартість на зовнішньому ринку більша за вартість на внутрішньому.

А відтак, запорукою вдалої роботи підприємства на зовнішньому ринку є належним чином побудована система управління експортно-імпортними операціями. Відповідний фінансово-економічний аналіз та контроль запланованих експортних та імпортних контрактів є передумовою реалізації фірмою своїх стратегічних цілей.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями дослідження зовнішньоекономічного напрямку роботи як підприємств, так і держави в цілому, присвячені праці наступних вітчизняних та закордонних вчених: А.Н. Асаула, С.Л. Благодетелева-Вовка, С.Л. Брю, О.Д. Виварень, М.Т. Єрохіна, А.В. Калина, В.В. Ковальова, К.Р. Макконнелла, П. Хейне, Р.С. Хеймані і Д.М. Шапіро та ін.

**Мета та завдання статті.** Як свідчить практика, система визначення резервів зростання ефективності ЗЕД дотепер не одержала достатнього теоретичного і практичного обґрунтування. На багатьох експорто- та імпортоорієнтованих підприємствах України їх залучення відбувається стихійно і часом випадково. Відсутність комплексного підходу до забезпечення розвитку експортної або імпортної діяльності підприємств призводить до невиправданих витрат та, у підсумку, відбивається на конкурентоспроможності та діловій репутації підприємства в цілому [1, 3]. Саме ця проблема підприємств набуває все більшої актуальності і вимагає додаткової уваги з боку аналітиків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для проведення аналізу зовнішньоекономічної діяльності слід використовувати такі методичні підходи, що є найпростішими в застосуванні і дають найбільш об'єктивні результати обчислень. Такими економіко-статистичними методами є метод порівняння (аналізу рядів динаміки), методи відносних величин, середніх величин, метод обчислення ступеня варіації, метод індексів, а економіко-математичними — метод пропорційного ділення, логарифмічний метод.

Зазвичай сфера зовнішньоекономічної співпраці досліджується за моделями тематичного аналізу. Зокрема, відокремлюються такі напрями тематичного аналізу як комерційний, валютний, фінансовий, транспортний, розрахунків тощо [6]. Тематичний аналіз застосовується під час вивчення особливо актуальних питань, серед яких: ефективність реалізації різних видів продукції на певному ринку або одного

виду продукції на різних ринках, ефективність реалізації товарів, придбаних за імпортом на вітчизняних товарних ринках тощо.

Особливостями аналізу ЗЕД на сучасному етапі функціонування підприємств України є:

1) розширення його часового горизонту (підсилення оперативного аналізу виконання контрактів; проведення трендового аналізу для підвищення обґрунтованості прогностичних оцінок у перспективному аналізі ЗЕД тощо);

2) аналітична оцінка результатів ЗЕД повинна поширюватися на всіх учасників ринку, у тому числі й вітчизняних виробників. Така оцінка потребує удосконалення системи показників і їх диференціації;

3) факторний аналіз узагальнюючих показників ЗЕД та оцінка їх впливу на основні показники діяльності підприємства (дохід, витрати, прибуток, рентабельність). Така оцінка сприяє визначенню внеску служби ЗЕД у загальні результати діяльності підприємства.

Аналіз ЗЕД спрямований на вивчення мотивації та наслідків фінансових змін, її впливу на стан економіки підприємства у цілому.

Діагностика ЗЕД оперує різними економічними показниками: кількісними та якісними [8]. Кількісні показники відображають обсяги зовнішньоекономічних операцій: вартість експорту чи імпорту продукції за окремими угодами, товарними групами, країнами; обсяг виконаних робіт і послуг тощо. Якісні показники характеризують раціональність використання коштів, залучених в експортно-імпорتنі операції, фінансові результати діяльності, швидкість обороту засобів у зовнішньоторговельних операціях, їх ефективність, віддачу оборотних засобів у разі експортних та імпорتنих операцій, забезпеченість банківських кредитів тощо.

Результати ЗЕД залежать від дії низки внутрішніх і зовнішніх чинників. До зовнішніх чинників відносять: стан економічного та політичного середовища в країнах, стан міжнародних угод і співпраці тощо. Внутрішні чинники пов'язані з виробництвом конкурентоспроможної продукції, популярністю підприємства на світовому ринку, рекламним забезпеченням тощо [2].

Основними джерелами даних для аналізу зовнішньоекономічної діяльності є первинні документи, облікові регістри, дані рахунків бухгалтерського обліку, фінансова, статистична та податкова звітність тощо.

Перераховані джерела інформації використовуються для проведення ретроспективного аналізу. Оперативний аналіз проводиться за даними первинного обліку. Прогностичний аналіз зовнішньоекономічної діяльності здійснюється на основі показників бізнес-плану підприємства.

тва, внутрішньої управлінської звітності, матеріалів маркетингових досліджень.

У разі визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств застосовується системний підхід, який надає можливість здійснити комплексний аналіз будь-якого виду зовнішньоекономічної операції.

Для здійснення економічного аналізу насамперед потрібно обрати критерій ефективності. Критерій — це головна ознака, що відрізняє його від інших класифікаційних одиниць. На основі такої ознаки здійснюється кількісна оцінка ефективності виробництва. Згідно з цим визначенням обраний критерій має відповідати принципам побудови показників ефективності, а також всебічно відтворювати її економічну сутність [5].

На основі похідних даних можна вирахувати проміжні та узагальнені показники, побудувати факторну модель, розробити формули впливу чинників на узагальнений показник, вирахувати можливі відхилення у разі здійснення фінансово-господарської діяльності, обчислити резерви та обґрунтувати проблеми, які потребують негайного вирішення на управлінському рівні.

Економічний аналіз, що здійснюється, полягає у вивченні поточного стану підприємства в галузі ЗЕД, його відхилень від запланованого рівня та виявленні чинників, що спричинили ці відхилення. Він є базою для прийняття управлінських рішень, тому має за мету оцінити діяльність підприємства та його підрозділів; виявити можливі резерви; сформулювати проблему, яку слід вирішити.

Оцінка діяльності здійснюється шляхом зіставлення фактичних результатів із запланованими або за попередній період. Можливою вважається і оцінка відносно нормативних показників або показників аналогічних підприємств. Результати оцінки діяльності є базою для стимулювання цієї діяльності, коригування планів.

Виявлення резервів — надзвичайно важливий етап для розробки планових організаційно-технічних заходів із метою підвищення ефективного функціонування підприємства. Обізнаність щодо резервів, а саме їх величини і місць виникнення, дає змогу класифікувати їх за ступенем важливості, рівнем управління, часом дії.

Формулювання проблем, які виникають під час діяльності підприємства, дозволяє оперативно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовищ. Формулювання проблем здійснюється на основі вивчення чинників будь-яких відхилень і є важливим аспектом подальшого їх вирішення.

Під час організації аналізу слід вирішити питання методологічного характеру, а саме:

- обрати мету і визначити задачі аналізу;
- визначити час і послідовність методики його проведення;
- визначити джерела інформації та її вірогідність;
- обрати методику здійснення аналізу;
- визначити конкретних осіб і служби, що відповідають за аналіз.

Однією з найважливіших особливостей аналізу є його тривалість у часі.

Від цього залежить перелік етапів аналізу і послідовність його проведення. Визначення оптимального співвідношення між терміном проведення та глибиною аналізу — не менш важлива проблема. Одним зі шляхів вирішення проблемної ситуації є системний підхід.

Зазвичай, якщо експортер отримує оплату за відвантажені товари безпосередньо після здійснення операції, суттєвих проблем з розрахунком прибутку, що планується за контрактом, не виникає. Однак, якщо оплата відбувається частинами протягом певного періоду часу після відвантаження товарів, на розрахунок прибутку чинять вплив макроекономічні чинники, які важко прогнозуються: інфляція, процентна ставка, курс обміну національної валюти, тощо [7].

Серед чинників, що суттєво впливають на діяльність фірми, і відповідно, ефективність укладених угод у сфері зовнішньоекономічної діяльності можна виділити наступні:

1. Внутрішні, на які фірма може безпосередньо впливати: вартість закупівлі або виготовлення одиниці товару  $PR_c$ , постійні витрати  $FC$ , змінні витрати  $VC$ , коефіцієнт обліку постійних витрат  $K_{fc}$ , співвідношення власного та залученого капіталу (коефіцієнт залученого капіталу  $K_{ln}$ ), ставка (коефіцієнт оподаткування)  $K_{tx}$ .

2. Змішані чинники, на які фірма впливає частково: ціна продажу одиниці товару  $PR$ , обсяг продажу  $Q$ , валюта платежу та річна процентна ставка за кредитом  $RT$ .

3. Зовнішні, або чинники макроекономічної невизначеності: темп зміни валютного курсу обраної валюти до національної  $a$ , інфляція  $b$ .

Формула для визначення чистого прибутку за  $n$  періодів за експортним контрактом буде наступною:

$$NP = \sum_{i=1}^n TO_i - (C + VC + \sum_{i=1}^n FC_i + \sum_{i=1}^n TX_i + \sum_{i=1}^n CR_i), \quad (1)$$

де  $\sum_{i=1}^n TO_i$  – загальна сума виручки, одержана за контрактом за  $n$  –

періодів;  $\sum_{i=1}^n TX_i$  – загальна сума податкових відрахувань за  $n$  – пері-

одів;  $\sum_{i=1}^n FC_i$  – загальна сума постійних витрат  $n$  – періодів;  $\sum_{i=1}^n CR_i$

– загальна сума банківських процентів та сума за кредитом, що сплачується продавцем по контракту за  $n$  – періодів;  $C$  – вартість партії по експортному контракту;  $VC$  – змінні витрати, пов'язані з експортною угодою;  $n$  – час виконання контракту в періодах.

Частина виручки, що залишилася, в результаті розрахунку, і буде складати прибуток фірми (NP).

Застосовуючи методи математичного аналізу, можна отримати наступну формулу для визначення прибутку, що планується отримати за експортним контрактом:

$$NP = \frac{Q}{n} \cdot PR \cdot K_{ex} \cdot f_1(n) \cdot (1 - K_{tx}) - (K_{fc} \cdot FC \cdot f_2(n) + (Q \cdot PR_c + VC) \cdot ((1 - K_{ln}) + \frac{K_{ln}}{n} \cdot f_2(n) + \frac{K_{ln} \cdot RT \cdot T}{360 \cdot n} f_3(n))), \quad (2)$$

де  $PR$  – ціна продажу одиниці товару у валюті країни – імпортера;  $PR_c$  – ціна купівлі або виготовлення одиниці товару;  $Q$  – запланований обсяг продажу товару;  $K_{ex}$  – курс національної валюти по відношенню до валюти платежу на початок першого періоду (точка “0” часової шкали);  $FC$  – постійні витрати за період (шомісячно), що не залежать від обсягу продукції, що реалізується;  $VC$  – змінні витрати на угоду, залежать від обсягу реалізації;  $K_{fc}$  – коефіцієнт обліку фіксованих витрат  $FC$  в собівартості товару за даною угодою (вимірюється від 0 до 1);  $K_{tx}$  – коефіцієнт сукупного оподаткування виручки від реалізації, змінюється від 0 до 1;  $RT$  – річна ставка відсотка за кредитом, приведена до 100;  $T$  – величина періоду реалізації товару  $n$  в днях (у даному випадку дорівнює 30);  $K_{ln}$  – коефіцієнт залучення, що визначає розмір залученого капіталу, вимірюється від 0 до 1;

$f_1(n) = \frac{a+1}{a-b} \cdot ((\frac{1+a}{1+b})^n - 1)$  – функція, що визначає розмір виручки від реалізації, залежить від темпів зміни обмінного курсу  $a$  та інфляції  $b$ ;

$f_2(n) = \frac{1 - (1+b)^{-n}}{b}$  – функція, що визначає вплив темпу інфляції  $b$ ;

$f_3(n) = \frac{(1+b)^n \cdot (b \cdot n - 1) + 1}{b^2 \cdot (1+b)^n}$  – функція, що визначає розмір виплати бан-

ківських відсотків, залежить від темпу зміни інфляції  $b$  за один період.

**Висновки.** Побудова та впровадження у практичну діяльність вітчизняних підприємств зовнішньоекономічної сфери запропонованої методики визначення суми прибутку, що планується отримати за експортним контрактом, дозволить забезпечити прийняття ефективних оперативних та стратегічних управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів, які б дозволили забезпечити платоспроможність та кредитоспроможність на зовнішньому ринку.

#### *Список літератури*

1. Stihl, H. Export – tragende Säule der deutschen Wirtschaft [Text] / H. Stihl // Bankinformation und Genossenschaftsforum: Volksbanken, Raiffeisenbanken. – Wiesbaden: Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V. – 2008. — P. 10–13.

2. Stober, R. Die Industrie- und Handelskammer als Mittler zwischen Staat und Wirtschaft. [Text] / R. Stober. – Köln; Berlin; Bonn; München: Heymanns, 1992. – 184.

3. Електронний ресурс. – Режим доступу : <<http://www.bmwi.de>>.

4. Електронний ресурс. – Режим доступу : <<http://www.ixpos.de>>.

5. Електронний ресурс. – Режим доступу : <<http://www.ukrdzi.com.ua>>.

6. Зарубіжний досвід управління зовнішньоекономічною діяльністю [Текст] : зб. наук. праць за матеріалами міжнародної наук.-практ. конф. [“Регіональна політика України: наукові основи, методи, механізми”] / М-во освіти і науки України. – Львів, 2008 – С. 268–272.

7. Лисицин, Є. Багатомірність зовнішньої політики України: доцільність, стан, перспектива [Текст] / Є. Лисицин // Економічний часопис. – 2006. – №3. – С. 16–18.

8. Міжнародні економічні відносини: система регулювання міжнародних економічних відносин [Текст] : [Підр. для студентів екон. вузів і фак.] / А. С. Філіпенко [та ін.]; відп. ред. А. С. Філіпенко. – К. : Либідь, 2004. – 253 с.

Отримано 31.03.2010. ХДУХТ, Харків.

© І.О. Гладій, Н.О. Лукіяничук, 2010.