

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Ефективність зовнішньоекономічних операцій та їх вплив на рентабельність підприємства»

Студентки 2-го курсу, 4мз групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Гайдамаха І.В.

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних
економічних відносин

Олейніков Ю.О.

Гарант освітньої програми
доктор економічних наук,
доцент кафедри міжнародних
економічних відносин

Студінська Г.Я.

Київ 2018

АНОТАЦІЯ

Гайдамаха І.В. Ефективність зовнішньоекономічних операцій та їх вплив на рентабельність підприємства. – Рукопис. Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» спеціалізацією «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». – Київський національний торговельно-економічний університет, К., 2018.

Випускна кваліфікаційна робота присвячена вивченню теоретичних засад та практичних аспектів ефективності зовнішньоекономічних операцій та їх впливу на рентабельність підприємства. Зокрема, визначена сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій; проаналізовані особливості її впливу на рентабельність; проаналізовано фінансовий стан досліджуваного підприємства, динаміка та структура його зовнішньоекономічної діяльності; здійснена оцінка ефективності зовнішньоекономічних операцій. Обґрунтовані заходи підвищення доходу від реалізації імпортованих медичних препаратів на внутрішньому ринку та проаналізований вплив запропонованих заходів на рентабельність підприємства на плановий період.

Ключові слова: зовнішньоекономічні операції, експорт, імпорт, рентабельність, підприємство, медичні препарати.

ANNOTATION

Haidamakha I.V. The effectiveness of foreign economic operations and their impact on the profitability of the enterprise. - Manuscript. Graduation qualification work in the specialty "Management" of the specialty "Management of foreign economic activity". - Kiev National Trade and Economic University, K., 2018.

The final qualification work is devoted to the study of theoretical foundations and practical aspects of the effectiveness of foreign economic operations and their impact on the profitability of the enterprise. In particular, the essence of the effectiveness of foreign economic operations is determined; the features of its influence on profitability are analyzed; the financial status of the investigated enterprise, dynamics and structure of its foreign economic activity are analyzed; an estimation of efficiency of foreign economic operations is carried out. Measures to increase the income from the sale of imported medical products in the domestic market are substantiated and the impact of proposed measures on the profitability of the enterprise for the planned period is analyzed.

Key words: foreign economic operations, export, import, profitability, enterprise, medical preparations.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Структура та обсяг роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, 3 розділів, 9 підрозділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, додатків. Робота викладена на 134 сторінках комп'ютерного тексту, містить 22 таблиці, 9 рисунків. Список використаних джерел налічує 90 найменувань.

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми дослідження, сформульовано мету та завдання, предмет та об'єкт дослідження, надано перелік методів дослідження, що були використані в роботі, та інформацію про апробацію результатів дослідження.

1. У першому розділі – «Теоретичні та методологічні підходи до визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій» - на підставі вивчення сучасної наукової літератури визначена сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій; проаналізовані особливості її впливу на рентабельність; наведені методологічні підходи до розрахунку ефективності зовнішньоекономічних операцій.

У другому розділі – «Дослідження ефективності зовнішньоекономічних операцій та їх впливу на рентабельність підприємства» – проведено дослідження фінансового стану ТОВ «УКРФАРМЕКСПОРТ» ; проаналізована динаміка та структура ЗЕД; здійснена оцінка ефективності зовнішньоекономічних операцій.

У третьому розділі – «Шляхи та засоби підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій» - обґрунтовані заходи підвищення доходу від реалізації імпортованих медичних препаратів на внутрішньому ринку; визначені шляхи оптимізації витрат при здійсненні операцій з імпорту медичних препаратів та проаналізований вплив запропонованих заходів на рентабельність підприємства на плановий період.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами проведеного дослідження було зроблено узагальнюючі висновки.

1. Більшість науковців дотримуються єдиної думки щодо трактування поняття “ЗЕО” – це комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання і виконання торгової, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру. Крім того, ЗЕО є структурною одиницею ЗЕД.

2. Ефективність ЗЕО – результат здійснення ЗЕО, що визначається шляхом порівняння отриманих доходів з витратами, здійсненими для їх отримання. Крім того, з'ясовано, що категорія “ефективність ЗЕД” в економічній літературі зазвичай отожднюється з ефективністю експорту.

3. Встановлено, що ефективність ЗЕО значною мірою закладається на етапі їх планування і попередньої підготовки до проведення, а оцінюється шляхом фінансового аналізу. Об'єктами аналізу ЗЕО є їх економічні

результати, які формуються під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, що відображаються в системі економічних макро- та мікроекономічних показників.

Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду ЗЕО, її мети, умов та інших особливостей конкретної угоди. в залежності від цього, узагальнено рекомендовані показники, що всебічно характеризують ефективність ЗЕО підприємства.

Показники, які характеризують ступінь ефективності ЗЕД, доцільно розраховувати перед укладанням угоди, при планування діяльності, а також з метою оцінювання ефективності експортних та імпорتنих операцій за попередній період.

4. Значна кількість науковців обґрунтовують власні методичні підходи до оцінки ефективності ЗЕО. У зв'язку з тим, що методики не досить повно враховують умови та фактори здійснення того чи іншого виду ЗЕД, А. Г. Дем'яненко, було розроблено модель комплексного аналізу ефективності ЗЕД підприємства, яка враховує широкий спектр факторів і дає можливість надати об'єктивнішу характеристику стану і розвитку цієї сфери діяльності.

5. Проаналізовано фінансовий стан, динаміку і структуру ЗЕД ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ”. Виявлено, що товариство здійснює фінансово-господарську діяльність у сфері торговельно-посередницьких послуг, має стійкий фінансовий стан, достатню ліквідність і платоспроможність. Здійснює ЗЕО як імпорту, так і експорту лікарських засобів і медичних препаратів.

6. Розрахунки, проведені за період 2013-2017 рр., вказують на те, що обсяги імпорту підприємства зростають, тоді як обсяги експорту знижуються. Щороку різниця між імпортом і експортом стрімко зростає. Найбільша різниця імпорту та експорту склалася у 2017 р. Кількість контрагентів з імпорту перевищила експорт майже у 8,7 рази, а операцій – у 46 разів. Дане явище є негативним для економіки держави, оскільки у пріоритеті політика імпортозаміщення, але у сфері лікарських засобів і медичних препаратів забезпечити її досить проблематично.

7. Крім того, у роботі проведено аналіз структури і динаміки зміни географії експорту та імпорту. Відмічається скорочення не лише обсягів, але й кількості товарних груп експорту. Географія експорту товариства не численна. Кількість контрагентів (від 4 до 7 залежно від року) та операцій (від 7 до 43 залежно від року) змінюється синхронно зі зміною доходів. Географія імпорту значно ширша, ніж експорту і поступово розширюється. При цьому дохід, кількість контрагентів та операцій розподіляються нерівномірно.

8. Експортну діяльність товариства протягом аналізованого періоду можна вважати ефективною і економічно доцільною, оскільки значення коефіцієнта ефективності експорту перевищує 1. Також проведено розрахунки впливу факторів на обсяги експорту. З'ясовано, що найбільший вплив на зменшення обсягів експорту спричинило зменшення кількості контрагентів. Таким чином, керівництву підприємства варто спрямувати

зусилля на розширення кількості і географії контрагентів, що дасть можливість збільшити обсяги експортних операцій і отримати додатковий прибуток.

9. З'ясовано, що ринок імпортованих медичних препаратів має свої особливості, котрі не дають можливості імпортерам повною мірою застосувати загальноприйняті напрями збільшення доходів від реалізації імпортованих медичних препаратів на внутрішньому ринку. Перш за все, це існуюча система формування ціни реалізації. Керівництву товариства варто звернути увагу на можливість збільшення доходів за рахунок зростання обсягів реалізації шляхом прискорення обороту.

10. Розробка пропозицій збільшення доходів повинна враховувати функціональні механізми стратегічного управління, а саме напрями стратегічного управління та засоби забезпечення. У зв'язку з цим у роботі побудовано матриці можливостей і загроз з урахуванням сильних і слабких сторін, можливостей і загроз.

11. Встановлено, що підвищення прибутковості діяльності ТОВ "УКРФАРМЕКСПОРТ" в умовах економічної нестабільності та зниження платоспроможного попиту може бути забезпечено на підставі оптимізації витрат.

Дослідження показують, що протягом 2013-2017 рр. розмір витрат зростає. Переважно, це обумовлено низкою зовнішніх факторів, серед яких економічна криза, коливання курсу іноземних валют, зростанні цін на матеріальні витрати, збільшення розміру заробітної плати співробітників. Саме останні зазнали найбільшого зростання – на 42,2%. У роботі також проведено дослідження складу і динаміки зміни структури операційних витрат та наведено основні напрями їх економії та оптимізації. Дослідження також показують, то товариство може суттєво зменшити витрати шляхом нарощення товарообороту.

12. Запропоновані заходи позитивно впливатимуть на підвищення рівня рентабельності. Здійснено прогнозування і сплановано величину надходження доходів та здійснення витрат на 2018 р. На основі спланованих показників проведено розрахунки рівня рентабельності діяльності, а також активів і власного капіталу, які мають позитивну динаміку.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ.....	10
1.1. Сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій.....	10
1.2. Особливість впливу ефективності зовнішньоекономічних операцій на рентабельність підприємства.....	18
1.3. Методологічні підходи до розрахунку ефективності зовнішньо- економічних операцій	27
Висновки до розділу 1.....	41
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВУ НА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	43
2.1. Характеристика фінансово-господарської діяльності.....	43
2.2. Аналіз ЗЕД підприємства.....	54
2.3. Оцінка ефективності зовнішньоекономічних операцій та їх впливу ...	61
Висновки до розділу 2.....	69
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ТА ЗАСОБИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ.....	70
3.1. Обґрунтування заходів підвищення доходу від реалізації імпортованих медичних препаратів на внутрішньому ринку	70
3.2. Шляхи мінімізації витрат при здійсненні операцій з імпорту медичних препаратів	81
3.3. Вплив запропонованих заходів на рентабельність підприємства на плановий період.....	87
Висновки до розділу 3.....	93
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	94
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	98
ДОДАТКИ	109

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В сучасних економічних умовах вихід вітчизняного підприємства на міжнародні ринки свідчить про можливість і готовність його вступити в конкурентну боротьбу, зайняти і утримувати на даних ринках відповідну нішу.

Розширення зовнішньоекономічних зв'язків країни значною мірою визначається сталим розвитком зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) окремих суб'єктів господарювання цієї країни. Саме ці підприємства можна розглядати як рушійну силу оновлення діяльності та нарощування конкурентоспроможності країни, а відтак і визначення можливостей здійснення поступового та безперервного економічного зростання. Конкурентна боротьба підприємства на міжнародних ринках не можлива без здійснення ефективної діяльності й отримання прибутку.

Теоретичною основою оцінки ЗЕД є класичні теорії зовнішньої торгівлі Адама Сміта та Давида Рікардо, оскільки ЗЕО є основою здійснення ЗЕД. Визначенню ефективності ЗЕД приділяли увагу такі вітчизняні вчені, як: І. В. Багрова, В. К. Бурлачков, А. М. Вічевич, О. П. Гребельник, С. С. Гринкевич, М. І. Дідківський, Г. М. Дроздова, В. В. Козик, А. В. Куценко, О. В. Мартянова, С. М. Маталка, П. А. Орлов, В. І. Охота, Е. Ф. Прокушев, Л. В. Торгова, Л. О. Чернишова, О. В. Шкурупій, В. М. Ячменьова, О. І. Ященко та інші. Разом з тим, на сьогодні економічний ефект ЗЕД з урахуванням внеску конкретних учасників цього процесу оцінений недостатньо.

Метою даної роботи є обґрунтування і розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності ЗЕД, а також оцінка їх впливу на рентабельність підприємства.

Для досягнення мети сформульовано відповідні **завдання**:

- дослідити сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій (далі – ЗЕО);
- окреслити особливість впливу ефективності зовнішньоекономічних

операцій на рентабельність підприємства;

- узагальнити методичні підходи до розрахунку ефективності ЗЕО;
- проаналізувати фінансовий стан, динаміку і структуру ЗЕД підприємства;
- оцінити ефективність ЗЕО товариства з обмеженою відповідальністю “УКРФАРМЕКСПОРТ”;
- обґрунтувати заходи підвищення доходу від реалізації імпортованих медичних препаратів на внутрішньому ринку;
- запропонувати напрями оптимізації витрат при здійсненні операцій з імпорту медичних препаратів;
- оцінити вплив запропонованих заходів на рентабельність підприємства у плановому періоді.

Об’єкт дослідження – процес управління ЗЕО підприємства.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів підвищення ефективності ЗЕО та визначення їх впливу на рентабельність підприємства.

Методи дослідження. Методологічну основу дослідження складають наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених з питань управління та ефективності ЗЕД, законодавчі і нормативні акти України, фінансова звітність підприємства, статистична інформація. В процесі роботи використано методи: абстракції, економічного аналізу, математичної статистики, графічний.

Інформаційною базою дослідження стали законодавчі акти з питань регулювання ЗЕД лікарських засобів і медичних препаратів, монографії, посібники, підручники, наукові статті і результати статистичних досліджень, організаційно економічна інформація та фінансова звітність товариства з обмеженою відповідальністю “УКРФАРМЕКСПОРТ”.

Практична цінність отриманих результатів полягає у розробці дієвих рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності ЗЕО досліджуваного підприємства.

Структура роботи. Робота включає вступ, три розділи, висновки (за розділами та загальні), список використаних джерел (на 11 сторінках), додатки. Текст містить 22 таблиці, 9 рисунків, 26 формул, 90 використаних джерел, 7 додатків. Загальний обсяг роботи складає 134 сторінки друкованого тексту.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ

1.1. Сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій

В сучасних умовах господарювання зовнішньоекономічна діяльність (далі – ЗЕД) для вітчизняних підприємств є перспективним напрямком господарської діяльності, який надає можливість покращити економічні та фінансові показники, максимізувати прибуток. Будь-яка господарська діяльність, яку здійснює підприємство, повинна бути ефективною. Дане правило залишається незмінним і для зовнішньоекономічних операцій (далі – ЗЕО).

Важливою умовою успішного функціонування підприємств в умовах розвитку ЗЕД є створення комплексної системи оцінки результатів ЗЕО, рівень яких характеризується ефективністю їх здійснення.

Перш, ніж розкрити сутність, послідовно розглянемо основні складові поняття “ефективність ЗЕО”. Дане поняття є комплексне і поєднує в собі дві основоположні складові: “ЗЕО” та “ефективність”.

Більшість науковців дотримуються єдиної думки щодо трактування поняття “ЗЕО”. На думку групи вітчизняних науковців ЗЕО – це комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання і виконання торгової, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру [53; 76; 82; 84]. Крім того автори стверджують, що ЗЕО є структурною одиницею ЗЕД, з чим ми цілком погоджуємося.

Група науковців на чолі з В. В. Козик вважають, що ЗЕО мають комерційну основу. Виходячи з цього, зовнішньоекономічна комерційна операція розглядається як комплекс дій контрагентів різної державної належності з підготовки, укладання і виконання міжнародної торгової, науково-виробничої, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру

[33]. Дане визначення за суттю збігається з попереднім, але більш розширене, деталізоване.

Е. О. Ковтун та Д. В. Дронов розглядають ЗЕО як комплекс організаційно-управлінських документально зафіксованих дій контрагентів різних країн, направлених на забезпечення експортно-імпортного обміну товарами, капіталами, роботами, послугами або об'єктами інтелектуальної власності і здійснюється за допомогою контрактів, розроблених на основі вимог національного законодавства та міжнародних договорів нормативно-правового характеру [31]. Автори досить детально вказують на види операцій та їх документальне забезпечення.

ЗЕД в Україні здійснюється в межах відповідного нормативно-правового поля. Законодавчу основу закладено у Господарському кодексі [15] та Законі "Про ЗЕД" [64]. У жодному із зазначених нормативно-правових актів не визначено трактування поняття "ЗЕО". Натомість, у Законі "Про ЗЕД" зазначено лише визначення поняття "ЗЕД", яка трактується як діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [64]. Що стосується ЗЕО, то у ст. 4 Закону "Про ЗЕД" [64] вони розглядаються як види ЗЕД.

У Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" визначено таке поняття, як господарська операція, що становить дію або подію, яка викликає зміни у структурі активів та зобов'язань, власному капіталі підприємства [60]. Такий підхід розкриває бухгалтерську сутність даного поняття, що є важливим для оцінювання фінансового стану підприємства. Але такий підхід не враховує міжнародної складової такої операції.

Найбільш широке визначення економічної категорії ЗЕО, на нашу думку, наведене в Наказі "Про затвердження Положення про порядок застосування до суб'єктів ЗЕД України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальних санкцій, передбачених статтею 37 Закону України

“Про ЗЕД” №754 від 05.10.1999 р., який на сьогодні втратив чинність. Згідно з Наказом окрема ЗЕО – це комплекс дій українського суб'єкта ЗЕД та іноземного суб'єкта господарської діяльності, що підпадає під визначення одного з видів ЗЕД, передбачених ст. 4 Закону України “Про ЗЕД”, та включає закінчену разову передачу товару (виконання робіт, надання послуг) і закінчені розрахунки (грошові, товарні та в інших формах) за цю разову конкретну передачу товару (виконання робіт, надання послуг) [63].

Огляд наукової літератури [7] свідчить, що ЗЕО ототожнюють із поняттям “зовнішньоекономічна угода” та розглядають як дію, спрямовану на встановлення, зміну або припинення правових відносин з іноземними контрагентами. На думку О. М. Котиш, такий підхід звужує поняття ЗЕО, оскільки в процесі її виконання у суб'єктів ЗЕД виникають не тільки правові відносини, а й економічні, соціальні тощо [36].

Автор пропонує трактувати поняття “ЗЕО” як операцію, яка становить цілеспрямований процес взаємодії між суб'єктами ЗЕД України та іноземним контрагентом щодо встановлення, зміни та припинення правових, економічних, соціальних та інших відносин між ними як на території України, так і за її межами, який викликає зміни у структурі активів та зобов'язань і власному капіталі підприємства [36].

Перевагами такого підходу є те, що він об'єднує бухгалтерську складову, визначає місце здійснення ЗЕО, конкретизує її суб'єктів та встановлює правовідносини між ними.

Таким чином, робимо висновок про те, що ЗЕД – це діяльність, пов'язана із здійсненням суб'єктами ЗЕО. Крім суб'єкта, ЗЕО як керівна діяльність, передбачає наявність об'єктів, на які ця діяльність спрямована.

Об'єктами ЗЕО виступають матеріальні процеси, що проявляють себе в процесі обміну товарами, послугами, результатами виробничого і науково-технічного співробітництва. Ці об'єкти визначають види ЗЕО на світовому ринку [53].

Суб'єктами ЗЕО є підприємства, фірми, організації, котрі одержали від

держави право виходу на зовнішній ринок.

Одним із основних суб'єктів ЗЕД є підприємство. Світова практика показує, що близько 85 % ЗЕО здійснюють підприємства, фірми, організації, а 15 % – міністерства, відомства, союзи підприємців [84, с. 9].

О. Ю. Слабоспицька відмічає, що суб'єкти ЗЕД залежно від рівня інтернаціоналізації бізнесу поділяється на компанію-експортера, міжнародну компанію, багатонаціональну компанію [72].

Зовнішньоторгові операції поділяються на основні і допоміжні. До основних відносяться операції, які здійснюються на розрахунковій основі між безпосередніми учасниками цих операцій (контрагентами різних країн).

До допоміжних зовнішньоторгових відносяться операції: з міжнародних перевезень; транспортно-експедиторські; страхування вантажів; збереження вантажів при міжнародних перевезеннях; з міжнародних розрахунків тощо [53].

З метою управління ЗЕО класифікують за наступними ознаками (табл. 1.1):

Таблиця 1.1

Класифікація ЗЕО*

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види
А	1	2
1.	За напрямками торгівлі	експортні, імпорتنі, реекспортні, реімпорتنі, транзитні
2.	За групами товарів	купівля-продаж машин та устаткування, сировини тощо
3.	За ступенем готовності до продажу	постачання готової продукції, вузлів і деталей для збирання, комплексного устаткування тощо
4.	За товарообмінною торгівлею	зустрічні закупівлі, бартер, переробка давальницької сировини тощо
5.	За торгівлею науково-технічними досягненнями та наданням послуг	купівля-продаж ліцензій, “ноу-хау”, факторинг, франчайзинг, консалтинг, інжиніринг, реінжиніринг, інформаційний обмін, туризм, послуги зв'язку, транспортне обслуговування

* узагальнено автором на основі [24; 53]

A	1	2
6.	За торгово-посередницькою діяльністю	консигнаційні, комісійні, агентські, брокерські
7.	За іншою торгівлею	аукціон, міжнародні торги, біржова торгівля
	За структурними ознаками	фінансові (кредитування, страхування, здійснення платежів); виробничі (лізинг, кооперація, спільне підприємництво); інвестиційні

Слід також відмітити, що наведені ознаки не виключають одна одну, а можуть поєднуватися, поглиблюючи розуміння суті явища.

На наступному етапі дослідження розглянемо поняття ефективності як економічної категорії. Нині науковці не дають єдиного визначення поняття “ефективність”, часто ототожнюючи його з поняттям “ефект”, “результативність”.

Теорія ефективності чітко розмежовує поняття ефекту й ефективності, розуміючи під першим результат заходу, а під другим – співвідношення ефекту і витрат, що його викликали. Термін “ефект” у перекладі з латинської означає “результат”. Отже, категорія “ефективність” може інтерпретуватись як “результативність”. Під ефективністю діяльності в узагальненому вигляді розуміють співвідношення сукупності затрат і доходів від цієї діяльності [13].

Дослідження показують, що в науковій економічній думці існує кілька підходів до трактування поняття “ефективність”, зокрема:

- співвідношення отриманого результату до витрат [89; 90];
- результат діяльності, використання ресурсів [54; 66];
- рентабельність [40].

На нашу думку, кожен з наведених підходів характеризує різні боки одного і того ж явища. Під ефективністю будемо розуміти результативність діяльності, що визначається шляхом співставлення отриманих доходів з витратами, здійсненими для їх отримання.

Поєднавши розглянуті вище категорії, сформулюємо поняття

“ефективність ЗЕО” – результат здійснення ЗЕО, що визначається шляхом порівняння отриманих доходів з витратами, здійсненими для їх отримання.

Під результатами розуміють грошову, вартісну оцінку отриманого прибутку для підприємства: грошові надходження за відправлену продукцію, виконані роботи та послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг та ін. Під витратами розуміють грошову, вартісну оцінку виробничих ресурсів, які залучилися до господарського обігу: вартість сировини; матеріалів; енергії; трудових ресурсів; послуг сторонніх організацій; обов’язкові відрахування в різні державні фонди та інші витрати, без яких торгова угода не може бути здійснена. Економічні результати та витрати ресурсів мають кількісний вимір [80]. Погоджуємося з думкою про те, що ефективність проведення ЗЕО є головною її умовою [31].

О. П. Гребельник зазначає, що ефективність ЗЕД – це економічна категорія, що відображає сукупний ефект від зовнішньоекономічних зв’язків, який полягає в економії суспільної праці та зростанні її продуктивності від участі економіки країни у міжнародному поділі праці [16, с. 320].

Категорія “ефективність ЗЕД” в економічній літературі зазвичай ототожнюється з ефективністю експорту. В економічній енциклопедії представлено універсальне визначення поняття “ефективність експорту”, під яким розуміємо вигідність експорту, яка вимірюється відношенням вартості вивезеного з країни товару в зовнішньоторговельних цінах до його вартості у цінах внутрішнього ринку [10].

При визначенні ефективності ЗЕД підприємств варто застосовувати системний підхід, який надає можливість здійснити комплексний аналіз будь-якого виду ЗЕО [3]. ЗЕО будуть більш успішні, якщо діяльність підприємства у сфері зовнішньої торгівлі буде не тільки добре продуманою, всебічно обґрунтованою, але і впливатиме з довгострокових цілей.

На стадії організації головною стратегічною проблемою підприємства є вибір сфери діяльності та визначення перспективних проектів в обраній сфері. Ці питання вирішуються за допомогою аналізу інформації, яка

міститься у фінансовій звітності і отримується в результаті маркетингових досліджень. Далі – визначення тактичного підходу до розв'язання поставлених завдань. Передусім необхідно враховувати той факт, що вихід на зовнішній ринок завжди є вступом до конкурентної боротьби. Тож ринкові регулятори, поєднуючись із конкуренцією, створюють єдиний механізм господарювання, який примушує виробника враховувати інтереси і потреби споживача [70].

Основними завданнями аналізу ЗЕД є:

- 1) оцінка рівня і якості виконання підприємством зобов'язань за контрактами з іноземними партнерами;
- 2) характеристика динаміки (розвитку) ЗЕД підприємства;
- 3) оцінка раціональності використання коштів, залучених для виконання зобов'язань за контрактами. Виконання вказаної задачі передбачає послідовне або паралельне вивчення оборотності капіталу підприємства, дослідження непрямих витрат на експорт та імпорт товарів, вивчення ефективності ЗЕО; узагальнення попередніх результатів аналізу за допомогою коефіцієнту віддачі оборотного капіталу, що і дозволить відповісти на питання, наскільки раціонально використано оборотний капітал в процесі ЗЕД підприємства;
- 4) оцінка фінансових результатів ЗЕД підприємства;
- 5) характеристика фінансового стану підприємства.

Джерелами інформації для аналізу господарської діяльності є дані бухгалтерського і оперативного обліку та звітності [16].

На думку Ю. Г. Козака, визначення ефективності ЗЕО зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі пропозиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані можуть бути використані при розробці планів експорту та імпорту підприємства, при оцінюванні структури та напрямів зовнішньоторговельного обігу [32].

Для виходу підприємства на зовнішній ринок важливо мати чітку

якісну та кількісну оцінку ефективності ЗЕО. В сучасних умовах треба здійснювати комплексний підхід до вибору показників ефективності ЗЕД підприємства. Це пояснюється тим, що ефективність може виражатися різними параметрами: узгодження відповідних видів діяльності підприємства, забезпечення єдності критеріїв параметрів, які використовуються відповідно із реальними потребами народного господарства тощо.

Кількісну оцінку ефективності ЗЕД підприємства можливо визначити як ступінь досягнення максимального обсягу чистого прибутку від ЗЕО за рахунок оптимізації сукупних витрат на внутрішньому і зовнішньому ринках [73].

Критерій – головна ознака, що відрізняє його від інших кваліфікаційних одиниць. Критерій економічної ефективності не однаковий для різних рівнів ЗЕД. Кожному рівню оцінювання відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності [14].

Для того щоб показники ефективності давали відповідь на питання про доцільність реалізації підприємством тих чи інших ЗЕО, необхідно правильно обрати критерії ефективності. Критерієм ефективності є максимум прибутку від експортних операцій. Згідно з цим критерієм, варто обирати найоптимальніші варіанти співробітництва з зовнішніми торговельними партнерами. Кількісна оцінка цього критерію здійснюється на основі порівняння сукупного ефекту тих чи інших варіантів зовнішньоекономічного співробітництва підприємства та сумарних витрат, пов'язаних з його реалізацією [17].

На ефективність ЗЕО можуть впливати наступні фактори: митні платежі; схема митного оформлення, транспортування, нетарифні обмеження, маркетинг, безпека та ризики, тощо. Всі ці фактори та ризики можуть бути мінімізовані за допомогою логістики та системного підходу. Ефективність ЗЕО, з одного боку, залежить від вигод, набутих від її здійснення, з іншого боку, від витрат на проведення операції [13].

1.2. Особливість впливу ефективності зовнішньоекономічних операцій на рентабельність підприємства

Попередні дослідження вказують на те, що ЗЕД пов'язана зі здійсненням ЗЕО. Таким чином, вважаємо за можливе для оцінки ефективності ЗЕО використовувати показники ефективності ЗЕД.

Показники оцінки ефективності ЗЕД формуються залежно від рівня господарювання. Кожному рівню оцінки відповідає певний вид економічних інтересів і відповідний критерій ефективності [32].

Так, на макроекономічному (народногосподарському) рівні під економічною ефективністю ЗЕД розуміють ступінь економії національної праці, що досягається країною її участю в міжнародному поділі праці та зовнішньоторговельному обміні.

На рівні підприємства під економічною ефективністю ЗЕО розуміють ступінь збільшення доходів від цих операцій. Критерієм економічної ефективності виступає прибуток як основна міра ефективності [32].

В умовах розвитку ринкових відносин в Україні особливе значення має науковий підхід до вивчення окремих аспектів діяльності підприємства. Як свідчить практика, більшість суб'єктів господарської діяльності розпочинають співпрацювати із закордонними контрагентами без заздалегідь прорахованого механізму та побудованої системи цієї співпраці. Підприємства починають функціонувати у невизначеному для них господарському середовищі не маючи об'єктивного уявлення про перспективи та перешкоди.

Якщо підприємство ставить у своїх стратегічних цілях довгострокове функціонування на зовнішньому ринку, закріплення на ньому своїх позицій, то маркетинговій службі необхідно всебічно обґрунтувати ефективність ЗЕД шляхом проведення комплексного аналізу співставлення витрат та доходів при здійсненні відповідних операцій.

Ефективність ЗЕО багато в чому закладається на етапі їх планування і

попередньої підготовки до проведення, а оцінюється шляхом фінансового аналізу [73].

Реалізація наукового методу фінансово-економічного аналізу ЗЕО тісно пов'язана з сукупністю технічних прийомів, які дають можливість на практиці вивчати питання ЗЕД. Крім того, методика фінансово-економічного аналізу ЗЕО повинна містити в собі такі прийоми й методи, за допомогою яких буде досягнуте рішення основних завдань аналізу (виявлені фактори, що роблять найбільший вплив на економічні показники, розрахована ефективність здійснюваних операцій, визначені оптимальні управлінські рішення, здійснений належний контроль за вірогідністю й законністю операцій підприємства у зовнішній торгівлі) [73].

Об'єктами аналізу ЗЕО є їх економічні результати, які формуються під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, що відображаються в системі економічних показників:

- макроекономічні показники ЗЕД;
- економічні результати ЗЕД безпосередньо підприємства: обсяги продаж, прибуток, рентабельність, підвищення якості продукції, зниження цін, впровадження нових технологій, завоювання нових ринків, розвиток реклами, маркетингу тощо.

При проведенні економічного аналізу ефективності ЗЕО на підприємстві основною метою ставиться оцінка власних потенційних можливостей в конкурентній боротьбі на зовнішньому ринку і розробка заходів підвищення конкурентоспроможності та забезпечення максимального прибутку [73].

Основними елементами економічного аналізу ефективності ЗЕД підприємства повинні бути:

- оцінка рівня і якості виконання підприємством зобов'язань за контрактами з іноземними партнерами;
- дослідження ефективності, переваг і недоліків укладання контрактів і договорів;

- аналіз конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції і ринку збуту ЗЕД;
- аналіз динаміки (розвитку) ЗЕД підприємства;
- вивчення раціональності використання ресурсів з метою усунення небажаних відхилень від намічених завдань;
- виявлення чинників, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства;
- оцінка результатів господарської діяльності за попередні та поточний роки;
- аналіз фінансового стану підприємства.

В будь-якому випадку головна мета такого аналізу – підвищення ефективності функціонування даного суб'єкту господарювання і пошук резервів такого зростання [24].

Формування принципів і вимог до системи показників оцінки ефективності ЗЕД має ряд особливостей, які потребують певного коригування методів вимірювання та оцінки її результатів (табл. 1.2)

Таблиця 1.2

Особливості формування показників оцінки ефективності ЗЕД [43; 44]

Параметри	Характеристика
1	2
Законодавство	Наявність додаткових механізмів державного регулювання, перш за все тарифно-митного, збільшує витрати ЗЕД
Затрати	Вихід на іноземні ринки супроводжується обробкою великої кількості інформації з різних джерел, що впливає на обсяг витрат, тому потрібна порівнянність витрат і результатів за різними параметрами - часовим, ціновим, якісним
Економія ресурсів	Підвищення ефективності досягається як за рахунок економії споживаних ресурсів, так і шляхом поліпшення використання чинного капіталу, в першу чергу, виробничих і торгових потужностей. Так, збільшення продажу понад обсяги, прийнятих при розрахунку порогу рентабельності, може покрити втрати, пов'язані зі знижками з ціни на оптові партії товарів, але це вимагає виділення в складі витрат постійних і змінних витрат
Ризик	Високий ступінь ризику в ЗЕД вимагає додаткових витрат, пов'язаних зі страхуванням, послугами експертних, консалтингових, юридичних та інших компаній

1	2
Облік результатів	Якщо ЗЕД – це частина господарської діяльності підприємства, то необхідний облік результатів експортно-імпорتنих операцій і виділення витрат з їх досягнення, інакше знижується можливість розрахунку ряду показників, що характеризують рівень ефективності використання окремих видів витрат і ресурсів (основних засобів, оборотних засобів, праці найманих працівників, капіталу), що вимагає розробки відповідної методики
Грошова оцінка витрат і результатів	Розрахунки з іноземним партнером здійснюються в іноземній валюті, а витрати враховуються в національній валюті. З цієї причини до факторів, що впливає на рівень ефективності ЗЕД, додається новий – курсова різниця, валютні ризики

Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду ЗЕО, її мети, умов та інших особливостей конкретної угоди [13].

Безпосередня оцінка ефективності повинна здійснюватися на підставі таких показників, як обсяги експорту продукції, прибуток від ЗЕД. Варто зазначити, що окрім обсягів експорту, на величину прибутку впливають внутрішні і зовнішні фактори (зміна цін на сировину і кінцеву продукцію, зміна собівартості продукції, її структура, асортимент, якість продукції, поточний курс акцій, ставки податків та митних тарифів) [13].

Ефект може бути визначений шляхом модифікації відомої формули на основі зіставлення валютної виручки від реалізації продукції і витрат на її виробництво і реалізацію за умов коригування показника виручки від реалізації експортної продукції в іноземній валюті з урахуванням курсу валюти за даними Національного банку України на розрахункову дату та коефіцієнту кредитного впливу [13].

Окремі індикатори оцінювання ефективності ЗЕД наведено у табл. 1.3.

Узагальнення літературних джерел та практики функціонування підприємств свідчить про те, що необхідно розрізняти поняття “ефективність ЗЕД” та “рівень ефективності ЗЕД”.

Показники оцінювання ефективності ЗЕД в розрізі наукових праць

№ з/п	Автор	Характеристика
1.	А. М. Вічевич, О.В. Максимець [11]	– валютна ефективність експорту та імпорту; – економічна ефективність ЗЕО; – показники ефекту експорту та імпорту; – ефективність придбання і використання імпортного обладнання; – ефективність торгівлі ліцензіями
2.	Т. В. Миролубова [47]	– абсолютна ефективність експорту; – економічна ефективність реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку; – ефективність використання виробничих і оборотних фондів при експорті; – показники ефективності імпорту товарів виробничого призначення; – показники ефективності імпорту товарів народного споживання
3.	А. М. Яковлєв [87]	– ефективність підприємства, яке самостійно здійснює зовнішню торгівлю порівняно з ефективністю підприємства, яке реалізує продукцію через державні органи; – ефект, який отримує бюджет держави під час реалізації продукції підприємством безпосередньо іноземному споживачу; – ефект фірми-посередника, яка реалізує продукцію підприємства на зарубіжному ринку; – коефіцієнт кредитного впливу на результати експортно-імпортової діяльності
4.	П. Я. Попович [58]	– показники динаміки обсягу та структури експортно-імпортних операцій; – темпи приросту за кожний рік і середньорічний темп приросту за весь період
5.	А. Г. Дем'яненко [20]	всі показники ефективності об'єднані у систему з трьох рівнів: 1) рівень економічної ефективності ЗЕД підприємства; 2) дохід та витрати; 3) дохід (ціна продукції, обсяг реалізації, структура реалізації); витрати (собівартість реалізації, транспортні витрати, страхування, податкові платежі)
6.	І. В. Багрова, Н. І. Федіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман [3]	– показники ефекту ЗЕД; – показники ефективності ЗЕД

Ефективність ЗЕД відображається системою індикаторів, які всебічно та комплексно характеризують різні аспекти ЗЕД (фінансові, часові,

матеріальні тощо) та їхню відокремлену результативність. Рівень ефективності ЗЕД відображається певним інтегральним показником, який узагальнює індикатори нижчих рівнів, що характеризують різні аспекти ЗЕД або одним із обраних показників результативності (наприклад, рентабельність ЗЕД) [46].

Рентабельність – це співвідношення прибутку з понесеними витратами (один із основних показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності, який характеризує інтенсивність їх роботи) [50].

Варто також зауважити, що рівень ефективності у такому разі виступає відносним показником, що характеризує співвідношення результату та витрат, пов'язаних із його отриманням, а ефект від ЗЕД є абсолютним показником та відображає отриману вигоду у натуральних чи грошових одиницях [46].

О. Г. Мельник, Ю. Л. Логвиненко узагальнили низку літературних джерел і зробили висновок про те, що авторами пропонується широке різноманіття показників для оцінювання ефективності ЗЕД підприємства, до того ж виявлено певні неоднозначності та проблемні моменти у цій сфері:

- значне різноманіття видів ЗЕД зумовлює велику кількість окремих індикаторів стосовно певних ЗЕО;
- пропонуються як прості методики визначення ефективності ЗЕД, що ґрунтуються на одному чи двох індикаторах, так і складні, що вимагають використання спеціалізованих економіко-математичних методів, залучення спеціалізованого програмного забезпечення;
- не надано однозначних та чітких рекомендацій щодо уніфікованого підходу до використання єдиної системи індикаторів для оцінювання ефективності ЗЕД, що не сприяє здійсненню порівняльного аналізу ефективності ЗЕД різних підприємств тощо [46].

А. С. Булатова пропонує систему ЗЕД підприємства розділити на 4 групи:

1. Абсолютні показники:

- обсяг експорту / імпорту;
- обсяг накладних витрат на експорт / імпорт;
- середній залишок коштів;
- кількість отриманих рекламаций;
- сума рекламаций;
- кількість задоволених рекламаций;
- перевага покупцями ТМ фірми;
- обсяг експорту нових товарів.

2. Відносні показники:

- індекс динаміки;
- індекс вартості;
- індекс фізичного обсягу;
- індекс ціни;
- індекс кількості (наприклад, динаміка частки світового, європейського ринків, частка нових товарів в експорті, які з'явилися за останні 5 років, частка зниження витрат, яку одержано внаслідок використання нових технологій тощо);
- коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту/імпорту за вартістю, фактичним обсягом, ціною;
- середня тривалість обороту експортної/імпортної операції;
- коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій.

3. Показники структури:

- товарна структура експорту / імпорту;
- географічна структура;
- структура накладних витрат.

4. Показники ефективності (ефекту):

- валютна ефективність експорту/імпорту;
- ефективність експорту / імпорту;

- рентабельність експорту / імпорту;
- економічний ефект експорту / імпорту;
- інтегральний економічний ефект;
- ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку;
- ефективність придбання та використання імпортного обладнання;
- ефективність придбання та продажу ліцензій.

Розрахунок показників ефективності здійснюється за такими принципами:

- найповніший облік усіх складових витрат і результатів, оскільки неповний облік витрат та отриманих результатів може спотворити висновки про оцінку ефективності того чи іншого рішення;
- необхідність порівняння з базовим варіантом. За базовий варіант може бути прийнятий стан справ до прийняття певного рішення.
- неправильний вибір бази порівняння може призвести до спотворення оцінок;
- приведення витрат і результатів до однієї бази зіставлення;
- приведення різних за часом витрат і результатів до одного моменту часу;
- наявність достовірності інформації, системи збору та аналізу даних [6].

Е. Ф. Прокушев відмічає, що конкретний розрахунок показників ефективності значною мірою залежатиме від виду ЗЕО, її мети, умов та інших особливостей і конкретної угоди у межах ЗЕД, здійснюваної на підприємстві [65].

Процес проведення аналізу має 4 етапи:

- 1) аналіз виконання зобов'язань за товарами та товарними групами;
- 2) виконання зобов'язань за країнами експорту/імпорту;
- 3) виконання зобов'язань за країнами ближнього зарубіжжя;
- 4) узагальнення результатів аналізу.

На першому етапі з'ясовується кількість та загальна сума укладених угод, кількість і загальна сума виконаних угод, кількість, види та сума прострочених контрактів, причини неповної реалізації угод і порушень термінів поставок товарів.

Для оцінки ефективності експортної / імпоротної операції необхідно порівняти дані показників (коефіцієнтів) з певною базою, оскільки самі по собі вони про це не свідчать. Базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валют, то ЗЕД підприємства вважається ефективною. При цьому базою порівняння для валютної ефективності експорту слід використовувати обернений курс обміну (непряме котирування), а для валютної ефективності імпорту – звичайний обмінний курс (пряме котирування).

Показники, які характеризують ступінь ефективності ЗЕД для підприємства, доцільно розраховувати перед укладанням певної угоди, при планування діяльності, а також з метою оцінювання ефективності експортних та імпортних операцій за попередній період [56].

Для загальної характеристики експортної та імпоротної діяльності підприємства використовують такі показники (додаток А).

Наведені показники ефективності слід порівнювати з аналогічними показниками за минулий період, що дасть змогу встановити, як змінилась ефективність реалізації товарів у звітному періоді в порівнянні з минулим.

На показники ефективності ЗЕД можуть впливати умови кредитування. Експортні операції, як правило, здійснюються саме на умовах кредиту. Тому важливо знати, наскільки вигідно підприємству реалізовувати товар з відстрочкою платежу.

Для врахування умов кредитування в розрахунках ефективності ЗЕД використовують коефіцієнт кредитного впливу (K), який є відношенням сумарного значення валютних надходжень, зведеного до року поставки товару, до номінальної зовнішньоторговельної ціни цього товару.

Формули для розрахунку K є складними, і на практиці користуються

спеціальними таблицями, в яких наведені числові значення даного коефіцієнта [45].

1.3. Методологічні підходи до розрахунку ефективності зовнішньоекономічних операцій

Прийоми та методи оцінки ефективності ЗЕО підприємства базуються на системному, комплексному вивченні діяльності суб'єктів, зв'язків, взаємозалежностей, процесів, що відбуваються в різні періоди часу [13].

Оцінці ефективності ЗЕО приділена належна увага в економічній літературі, яка представлена досить детальною системою аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства у зовнішньоекономічній сфері. Але не існує єдиного загальновизнаного підходу до оцінювання ефективності ЗЕД підприємства [9].

С. С. Гринкевич та О. Ю. Сало пропонують наступні підходи до оцінки ефективності ЗЕД підприємства, виділивши три ознаки [17]:

- 1) за видами ЗЕД:
 - експорту, реекспорту;
 - імпорту, реімпорту;
- 2) за ступенем обсягу об'єкта дослідження:
 - інтегральна;
 - локальна;
- 3) за методами оцінки:
 - абсолютна;
 - відносна.

На нашу думку, наведені ознаки можуть поєднуватися в залежності від потреб аналізу. Оптимальна комбінація показників дасть можливість сформулювати необхідний обсяг інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Дещо іншу систематизацію підходів до визначення ефективності ЗЕО

наведено в дослідженнях [1; 3; 23], зокрема:

- 1) за допомогою коефіцієнтів експортно-імпортних операцій;
- 2) за допомогою показників рентабельності;
- 3) за обсягами продажів.

В пошуках оптимальних методик визначення ефективності ЗЕО деякі науковці обирають апарат нечіткої (fuzzy — англ.) логіки, яка сьогодні переживає етап інтенсивного розвитку [13]. Методика fuzzy технологій може використовуватися в будь-якій сфері ведення бізнесу, у тому числі для визначення ефективності ЗЕО підприємства.

Нечітко-множинні моделі, часто представлені у вигляді програмного забезпечення для персональних комп'ютерів, які дають можливість менеджерам різного рівня, так і власникам підприємств приймати економічно обґрунтованого рішення [71].

Завдяки цій методиці можна знизити чи розподілити рівень ризиків, підвищити ефективність операцій. Нечіткі числа, які отримуються в результаті не зовсім точних вимірів, в більшості є аналогічними з розподілом в теорії ймовірностей, проте не мають недоліків, які притаманні останнім. Але, попри велику кількість переваг використання даного методу, fuzzy – технології на українських підприємствах для визначення ефективності ЗЕО використовуються досить рідко, чого не можна сказати про великі світові кооперативні формування, такі як BayWa, Campina Melkunie, Friesland Dairy Foods та ін [13]. На нашу думку, застосування даної методики є цілком виправданим і доцільним, але, у зв'язку з підвищеною складністю розрахунків, потребує поглиблення математичних знань і навиків.

В науковій економічній літературі також зустрічається твердження про те, що ефективність ЗЕО оцінюється переважно шляхом аналізу ефективності експортно-імпортних операцій, оскільки саме вони, як правило, є основними ЗЕО підприємства. Не можемо погодитися з даним твердженням, оскільки експортно-імпортні операції хоч і переважають, все ж є не єдиними в переліку можливих.

Якщо виникає потреба оцінки ефективності експортно-імпорتنих операцій на рівні підприємства, рекомендується застосовувати методику, запропоновану Т. В. Миролубовою [47] і обґрунтовану О. В. Мартяною [44]. У методологічному аспекті автором пропонується при проведенні аналізу ефективності ЗЕД підприємств-експортерів та інших матеріальних структур, які реалізують продукцію зарубіжному замовникові, обчислювати аналітичні показники ефективності у вигляді:

- абсолютних величин (показники ефекту виражаються як у національній, так і в іноземній валюті як різниця між результатами і витратами);
- відносних величин (показники ефективності виражаються у відносних одиницях як відношення результатів до витрат) [9].

Така методика характеризується простотою обчислення показників ефективності та наявністю інтегрального показника, який дозволяє проаналізувати ефект від окремої угоди.

На думку вітчизняних вчених Н. І. Галунець, Л. М. Васько [13], дана методика має ряд переваг і недоліків. Зокрема, науковці відмічають відносну простоту в розрахунках показників ефективності, система оцінювання може застосовуватись для оцінки ефективності практично всіх видів продукції, присутність у цій методиці інтегральних показників економічної ефективності дозволяє наглядно оцінити ефективність окремої угоди та обрати оптимальний варіант. Але існує певний ряд недоліків, до яких можна віднести:

- 1) відсутність чіткої градації значень показників ефективності;
- 2) у сучасних умовах відбулись значні зміни у законодавчій базі ЗЕД;
- 3) не враховується можливість надання комерційного кредиту імпортеру, при якому продаж товарів здійснюється з відстрочкою платежу на певний період. Останнє у здійсненні експортних операцій обумовлює необхідність коригування показників економічного ефекту і ефективності за допомогою коефіцієнту кредитного впливу [13].

Щодо економічної ефективності імпорту, то Т. В. Миролубова пропонує методику розрахунку, яка передбачає поділ товарів і відповідно показників на дві групи: показники ефективності імпорту товарів виробничого призначення і показники ефективності товарів народного споживання. Показник економічної ефективності, із врахуванням типу товару, є відношенням вартості імпортової продукції на внутрішньому ринку у гривнях до витрат на придбання імпортової продукції, виражених у гривнях. Чим більшим є цей показник за одиницю, тим ефективнішою є імпортна діяльність для підприємства [11; 47].

Інші методики [20; 22; 23] здебільшого базуються на наведеній вище методиці Т.В. Миролубової з удосконаленнями за окремими напрямками.

Найбільшого поширення набули показники ефективності торгівлі окремими товарами. У господарській практиці використовують показники валютної ефективності ЗЕД на основі зіставлення величин валютної виручки (витрат) та внутрішньої вартості експортованих (імпортованих) товарів, а також показники абсолютної ефективності, що виражають чистий дохід підприємства від експорту / імпорту [9].

У своїй методиці оцінки ЗЕД підприємства Л. Є. Стровський [74], крім показників ефективності, пропонує враховувати також рівень кредитного впливу на ЗЕД (оскільки комерційний кредит є досить поширеним явищем в ЗЕД, а його умови можуть суттєво вплинути на ефективність ЗЕО) та економічну ефективність товарообмінних операцій.

О. І. Яковлєв [87] доповнює існуючу методику системою оцінки ефективності для різних агентів міжнародного бізнесу та дає визначення коефіцієнту кредитного впливу.

У зв'язку з тим, що перелічені вище методики не досить повно враховують умови та фактори здійснення того чи іншого виду ЗЕД, А. Г. Дем'яненко, було розроблено модель комплексного аналізу ефективності ЗЕД підприємства, яка враховує широкий спектр факторів і дає можливість надати об'єктивнішу характеристику стану і розвитку цієї сфери діяльності.

Ця модель містить такі структурні елементи:

- формування системи пріоритетів досліджуваних показників;
- класифікація факторів, що впливають на ЗЕД підприємства;
- розроблення комплексних показників ефективності ЗЕД;
- побудова системи моніторингу показників ефективності ЗЕД;
- виявлення резервів зростання ефективності ЗЕД;
- розроблення заходів щодо підвищення ефективності ЗЕД.

Усі показники ефективності науковець об'єднує у систему з трьох рівнів. Показником 1 рівня є рівень економічної ефективності ЗЕД підприємства. Його складовими елементами є дохід та витрати (показники 2 рівня). До показників доходу належать такі показники 3-го рівня, як ціна продукції, обсяг реалізації, структура реалізації, а витрат – собівартість реалізації, транспортні витрати, страхування, податкові платежі [20].

Для більш ретельного дослідження впливу окремих факторів на ЗЕД підприємства О. Г. Дем'яненко пропонує використовувати кількісні показники (додаток Б).

Група показників валютної ефективності експорту / імпорту валютної ефективності характеризує купівельну спроможність, силу валюти, її курс (табл. 1.4)

Таблиця 1.4

Показники оцінки валютної ефективності експорту / імпорту

Назва	Формула розрахунку	Значення
А	1	2
Валютна ефективність експорту	$E_{e.e.} = \frac{\sum_{i=1}^m C_{e.e.} \times Q_e}{\sum_{i=1}^m B_e \times Q_e}$	$C_{e.e.}$ – валютна ціна i -того товару на експорт; Q_e – обсяг експорту i -того товару; B_e – витрати на виробництво та реалізацію одиниці i -того товару; m – кількість назв експортних товарів Якщо значення показника перевищує обернене значення курсу національної валюти – ЗЕД є ефективною
Валютна ефективність імпорту	$E_{i.m.p.} = \frac{C_{i.m.p.}}{B_{i.m.p.}}$	$C_{i.m.p.}$ – вартість одиниці імпортного товару; $E_{i.m.p.}^{вал.}$ – валютна ціна одиниці товару Якщо значення показника перевищує значення курсу національної валюти – ЗЕД є ефективною

A	1	2
Валютна ефективність експорту	$E_{експ.}^{вал.} = \frac{Ц_{експ.}^{вал.}}{B_{експ.}}$	$Ц_{експ.}^{вал.}$ – валютна ціна товару; $B_{експ.}$ – витрати на виробництво та реалізацію одиниці товару

Щодо безпосередніх показників оцінювання ефективності ЗЕД підприємства, то автор виділяє насамперед ефективність реалізації продукції на експорт (ЕфЗЕД_р), що характеризує сумарну ефективність експорту окремих видів продукції [20] (формула 1.1)

$$Eф.ЗЕД_p = \sum_{j=1}^n V_{p_j} \times \frac{УД_j \times (Ц_j - C_j - ПВ - B_{mp} - B_{cmp})}{C_j + B_{mp} + B_{cmp}} \times (1 - i_j) \times K_{KB} \times K_B, \quad (1.1)$$

де: V_p – обсяг реалізації;

$Ц$ – ціна продукції;

$УД$ – товарна структура експорту продукції;

t – час з дня відвантаження до оплати поставки;

C – собівартість продукції;

$ПВ$ – податкові відрахування;

B_{mp} – транспортні витрати;

B_{cmp} – розмір страхових витрат за відповідних умов поставки;

i – інфляція за час надходження продукції в реалізацію ;

K_{KB} – коефіцієнт кредитного впливу;

K_B – купівельна спроможність валюти.

Розрахунок проводиться по кожному виду продукції і підсумовується для отримання сукупного результату аналізу. Окремо А. Г. Дем'яненко приділяє увагу коефіцієнту кредитного впливу, який розраховується як відношення загальної величини валютних надходжень від експорту за рік до номінальної вартості реалізації всіх експортних поставок. Цей показник характеризує, на думку, науковця, і вартість товарного кредиту, який надається продавцем покупцю. Для розрахунку рівня впливу залучення товарного кредиту (ТК%) автором використовується методика І. А. Бланка [5] (формула 1.2)

$$TK_{\%} = \frac{(ЦЗ \times 360) \times (1 - C_{III})}{P_{відтерм}} \quad (1.2)$$

де: $ЦЗ$ – цінова знижка при передоплаті (%);

C_{III} – ставка податку на прибуток;

$P_{відтерм}$ – період відстрочки платежу, що надається.

Тоді, трансформуючи формулу (1.2), отримується формула (1.3) [20]:

$$K_{KB} = \frac{V_{Рномін} + V_{Ркред} \times \frac{(ЦЗ \times 360) \times (1 - C_{III})}{P_{відтерм}}}{V_{Рномін}}, \quad (1.3)$$

де: $V_{Рномін}$ – номінальний обсяг отриманої виручки від реалізації;

$V_{Ркред}$ – об'єкт поставки, на який надається кредит.

Таке трактування коефіцієнта кредитного впливу, на думку А. Г. Дем'яненка, дозволяє розглядати міру впливу на загальну ефективність ЗЕД таких факторів, як частина експортної поставки, що кредитується; надана знижка від ціни; період відтермінування платежу, що дозволить експортеру ефективніше управляти вартістю комерційного кредитування [20].

Наступний показник, згідно з методикою А. Г. Дем'яненка, – це економічна ефективність ЗЕД підприємства на 1 грн. використовуваних основних виробничих фондів і оборотних активів [20]. Автор пропонує розраховувати показник за формулою (1.4)

$$Еф.ЗЕД_{акт} = \frac{\sum_{j=1}^n V_p \times (Ц_j \times C_j - ПВ - B_{mp} - B_{сmp}) \times УД_j \times (1 - i_j) \times K_{KB} \times K_B}{ОВФ_{ср} + ОбС_{ср}}, \quad (1.4)$$

де: $ОВФ_{ср}$ – середньорічна вартість основних виробничих активів;

$ОбС_{ср}$ – вартість нормованих оборотних коштів.

Цей показник характеризує здатність активів, задіяних у виробничо-збутовій діяльності, спрямованої на експорт, впливати на ефективність ЗЕД своєю вартістю та структурою.

Також А. Г. Дем'яненко пропонує розраховувати такий індикатор, як економічна ефективність ЗЕД підприємства на 1 грн. власного та залученого капіталу, що використовується [20]. (формула (1.5):

$$Ef.3ED_{BK(3K)} = \frac{\sum_{j=1}^n V_p \times (C_j \times C_j - PB - B_{mp} - B_{cmp}) \times UD_j \times (1 - i_j) \times K_{KB} \times K_B}{BK(3K)}, \quad (1.5)$$

де: BK – частка власного капіталу підприємства, що використовується для виробництва і реалізації експортної продукції;

$3K$ – частка залученого капіталу.

При визначенні рентабельності окремих видів продукції постійні витрати необхідно розрахувати на основі коефіцієнта беззбитковості, котрий розраховується за формулою (1.6):

$$R_i = \frac{\Pi_i}{B_{пост} + B_{змін}} \times 100 = \frac{\Pi_i}{K_{\phi} \times \Pi_{мі} + B_{змін}} \times 100, \quad (1.6)$$

де: R_i – рентабельність і-го виробу, %;

Π_i – прибуток на одиницю виробу, тис. грн;

$B_{пост}$ – постійні витрати, тис. грн;

$B_{змін}$ – змінні витрати, тис. грн;

K_{ϕ} – коефіцієнт беззбитковості;

$\Pi_{мі}$ – маржинальний прибуток, тис. грн.

На підставі впливу внутрішніх чинників разом із плануванням оптової ціни на продукцію проходить формування мінімального допустимого рівня рентабельності виробу (формула (1.7)):

$$R_{\min} = \frac{\Pi_q^a}{C / \phi_{вир}}, \quad (1.7)$$

де: $R_{\min}$ – мінімально допустимий рівень рентабельності виробу, %;

Π_q^a – чистий прибуток у ціні виробу, розрахований одним із витратних методів планування ціни, грн.;

$C / \phi_{вир}$ – виробнича собівартість виробу, яка розрахована відповідним методом планування собівартості, грн.

Вплив зовнішніх чинників формує максимально можливий рівень рентабельності виробу (формула (1.8)):

$$R_{\min} = \frac{\Pi_{\text{ч}}^{\delta}}{C/v_{\text{реал}}}, \quad (1.8)$$

де: $\Pi_{\text{ч}}^{\delta}$ – чистий прибуток у максимально можливій ринковій ціні виробу, визначений одним із ринкових методів планування ціни, тис. грн;

$C/v_{\text{реал}}$ – собівартість реалізації виробу, визначена на основі можливої ринкової ціни методом зворотної калькуляції, тис. грн.

Рентабельність всієї продукції розраховується за формулою (1.9):

$$R_{\text{np}} = \frac{\Pi_{\text{опер}}}{C_{\text{pn}} + AB + B_{\text{зб}}} \times 100, \quad (1.9)$$

де: R_{np} – рентабельність всієї продукції, %;

$\Pi_{\text{опер}}$ – операційний прибуток підприємства на плановий період, тис. грн;

C_{pn} – собівартість реалізованої продукції, тис. грн;

AB – адміністративні витрати, тис. грн;

$B_{\text{зб}}$ – витрати на збут, тис. грн;

На рентабельність продукції впливають: інфляція, тривалість виробничого циклу, структура собівартості, штрафи підприємства, податки, що сплачуються підприємством. З врахуванням цих факторів рентабельність продукції розраховується за формулою (1.10):

$$R_{\text{np}} = \frac{(M + U) \times [(1 + r)^t - 1] + ПДВ \times (U + A) + Ш - A}{(M + U + A) \times (1 - ПДВ - ПП)}, \quad (1.10)$$

де: M – матеріальні витрати, тис. грн;

U – витрати на оплату праці з нарахуванням, тис. грн;

A – амортизація основних фондів, тис. грн;

r – ставка дисконту, доля одиниці;

t – тривалість виробничого циклу, місяців;

$Ш$ – штрафи, тис. грн;

$ПДВ$ – податок на додану вартість, доля одиниці;

$ПП$ – податок на прибуток, доля одиниці.

Рентабельність продажу (маржа прибутку) показує, скільки прибутку приносить кожна гривня обсягів реалізації продукції; характеризує прибутковість основної діяльності підприємства (R_n). Використовують цей показник при плануванні для контролю взаємозв'язку між цінами, кількістю реалізованої продукції і величиною операційних витрат виробництва продукції. Планується показник в діапазоні допустимих значень “мінімум-максимум” [83, с. 320]:

$$R_n^{\min} = \frac{\Pi_{\text{опер}}}{V_q} \times 100, \quad (1.11)$$

де: $R_n^{\min}$ – мінімальна прибутковість основної діяльності, %;

V_q – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції на плановий період, тис. грн.

$$R_n^{\max} = \frac{\Pi_{\text{заг}}}{V_q} \times 100, \quad (1.12)$$

де: $\Pi_{\text{заг}}$ – загальний прибуток від всіх видів діяльності підприємства на плановий період, тис. грн.

Також планується нарощення рентабельності продажу, яке показує коридор рентабельності продажу, що відображає можливості розширення рівня рентабельності без виробничої діяльності. Розраховується цей показник так (K_R):

$$K_R = \frac{R_n^{\max} - R_n^{\min}}{R_n^{\min}} \times 100, \quad (1.13)$$

Планується цей показник рентабельності кожного поточного планового періоду. Розрахунок будемо проводити на плановий 2018 рік.

Показник рентабельності капіталу посідає особливе місце серед показників рентабельності, оскільки характеризує ефективність використання статутного капіталу підприємства. Планові значення цього показника відображають ступінь привабливості підприємства для інвесторів, а також рівень отримання дивідендів від діяльності підприємства.

Визначається цей показник (R_{kan}) за формулою (1.14):

$$R_{kan} = \frac{\Pi_q}{\Phi_{cm}} \times 100, \quad (1.14)$$

де: Φ_{cm} – загальна величина статутного фонду підприємства, прогнозована на момент закінчення планового періоду, тис. грн.

Більш поширена практика планування групового показника рентабельності капіталу в двох видах: рентабельність активів, рентабельність власного та акціонерного капіталу. Рентабельність активів ($R_{акт}$), %:

$$R_{акт} = \frac{\Pi_q}{CA} = R_n \times O_A = \frac{\Pi_q}{V_q} \times \frac{V_q}{CA}, \quad (1.15)$$

де Π_q – величина чистого (операційного) прибутку підприємства на плановий період, тис. грн.;

CA – середньорічна вартість сукупних активів балансу підприємства, тис. грн.;

O_A – оборотність активів підприємства на плановий період (швидкість обороту).

Якщо даний показник є меншим за процентну ставку по довгострокових кредитах, то фінансовий стан підприємства є незадовільним.

Рентабельність поточних активів планується для визначення нормативу ефективності використання оборотних коштів підприємства на плановий період. Планується цей показник ($R_{n.акт}$) за формулою (1.16):

$$R_{n.акт} = \frac{\Pi_q}{CA_{потоц}}, \quad (1.16)$$

де: $CA_{потоц}$ – середня величина поточних активів підприємства (оборотних засобів) на плановий період, тис. грн.

Даний показник планується в обов'язковому порядку на кожен плановий період, оскільки відображає планову величину віддачі від вкладених в операційну діяльність підприємства оборотних коштів.

Рентабельність власного капіталу (R_B):

$$R_B = \frac{\Pi_q}{K_B} \times 100, \quad (1.17)$$

де K_B – середня величина власного капіталу підприємства, який буде задіяний в операційній діяльності на плановий період, тис. грн.

Загальна рентабельність виробництва (R_3) планується в цілому по підприємству і характеризує використання основних фондів та оборотних засобів (%):

$$R_3 = \frac{\Pi_{\text{заг}}}{ОФ + ОЗ} \times 100, \quad (1.18)$$

де: $\Pi_{\text{заг}}$ – загальний прибуток від усіх видів діяльності на плановий період, тис. грн.;

ОФ – середньорічна вартість основних виробничих фондів, що були задіяні у виробництві, тис. грн.;

ОЗ – середньорічна вартість нормованих оборотних засобів, тис. грн.

Розрахункова рентабельність виробництва ($R_{\text{розр}}$):

$$R_{\text{розр}} = \frac{\Pi_q}{ОФ + ОЗ} \times 100, \quad (1.19)$$

Окремої уваги заслуговує методика, наведена в працях І. В. Багрової [3], де використовується системний підхід, який передбачає комплексний економічний аналіз будь-якої ЗЕД. На основі отриманих похідних даних можна вирахувати проміжні та узагальнений показники, побудувати факторну модель, розробити формули впливу факторів на узагальнений показник, визначити можливі відхилення при здійсненні фінансово-господарської діяльності, обчислити резерви та обґрунтувати проблеми, які потребують негайного вирішення на управлінському рівні.

Для оцінки ефективності ЗЕД підприємства М. А. Янковський [88] пропонує використовувати критерій ефективності, який може мати різні модифікації залежно від показників валютної та абсолютної ефективності і показує оптимальний обсяг та структуру експорту продукції підприємства. Цей показник враховує обмеження пов'язані з виробничою потужністю

підприємства, з платіжним балансом, з ємністю ринку, із задоволенням необхідного імпорту окремої продукції.

Серед розглянутих вище підходів до оцінки ЗЕО значна увага приділяється ефективності експортно-імпортних операцій.

У вітчизняній економічній науці щодо оцінки ефективності операцій підприємств із експорту та імпорту переважають підходи, основані на розрахунку показників, що можна визначити як моментний та усереднений економічний ефект операцій. Моментним у цьому сенсі ми називаємо економічний ефект від кожної конкретної експортної чи імпортної операції, усередненим – ефект від експортних (імпортних) операцій за певний проміжок часу [34].

Саме така модель деталізується у працях групи зарубіжних науковців на чолі зі Л. Є. Стровським [74, с. 197-226; 75, с. 49]. Модель враховує фактори собівартості контракту – повні витрати підприємства для реалізації партії товару, умови комерційного кредиту, курсовий вплив та дисконтування. Розглядаються випадки сплати за товар готівкою без розстрочки та відтермінованих виплат із наданням комерційного кредиту. Під економічним ефектом у цьому випадку розуміють просту різницю між собівартістю контракту та сумою отриманих експортером платежів. Ефективність визначається як просте відношення цих величин.

Подібна розрахункова модель економічної ефективності експорту на основі розрахунку ефекту від операції розроблена О. М. Крамаревою щодо умов експортних поставок для предметів одиничного виробництва (промислових машин і обладнання) підприємств машинобудівної промисловості [37; 38]. Методику Л. Стровського доповнено, зокрема, до розрахункової формули введено змінні, що відображають елементи трансакційних витрат супроводу контракту, а також запропоновано механізм дисконтування щодо коштів, які підприємство тимчасово виводить із обігу через необхідність надання тих чи інших технічних гарантій та страхових внесків. У роботі П. А. та А. Ю. Орлових модель О. М. Крамаревої

модифіковано із урахуванням податкового чинника – фактора впливу ПДВ та умов його повернення. За базових умов EXW – франко-завод змінні щодо витрат з транспортування, страхування, сплати мита вилучають із формули оцінки ефекту від експорту, та, відповідно, вводяться до формули оцінки ефекту від імпорту [52, с. 126-127].

Цілком логічно, що кількість параметрів, що вводяться до адитивної формули розрахунку ефекту від конкретної експортної (імпортної) операції, залежатиме від передбачених контрактом базових умов поставки Інкотермс 2010 (Incoterms 2010) та зобов'язань сторін [52, с. 126]. Моментні адитивні моделі розрахунку економічного ефекту (ефективності, рентабельності) операції мають тенденцію розширюватися до стандартної бухгалтерської калькуляції експортно-імпортних операцій. Але вони надають лише обмежене уявлення про економічну ефективність експортно-імпортних операцій, якщо поняття “ефективність” застосовується у контексті діяльності підприємства і якщо оцінка передбачає розгляд більш чи менш тривалого проміжку часу [34].

У дослідженні Л. Є. Котик, побудованому на аналізі діяльності українських підприємств в умовах економічної трансформації, переконливо показано, що моментні адитивні моделі ефективні щодо спорадичних поставок, які здійснюють підприємства “за нагоди” без цілей налагодження постійних ланцюгів збуту й пошуку постійних ділових партнерів [35, с. 87]. Якщо завдання дослідження передбачає розгляд тривалішого проміжку часу, моментні адитивні моделі оцінки ефекту, взяті поодинці, не можна використати для оцінки ефективності експортно-імпортної діяльності підприємства загалом. Взяті поодинці, такі моделі можуть не повністю враховувати економічний ефект від окремої експортної чи імпортної операції через неповне врахування витрат, які розтерміновані у часі. Наприклад, розтягнутими у часі та пов'язаними із життєвим циклом товару є маркетингові витрати, деякі статті трансакційних витрат тощо. Залежно від життєвого циклу товару та від етапу входу підприємства на зовнішній ринок

(export entry modes) вага цих витрат у ціні товару різнитиметься [34].

Отже, за умов застосування моментної адитивної моделі, ефект від угод, які припадають на початковий етап виходу товару на експортний ринок, буде заниженим, за рахунок більшої частки трансакційних витрат, які припадають на контракти, укладені у цей період, частково входять у змінну собівартості продукції. Для підвищення точності адитивної моделі непогано мати точну оцінку частки витрат із виходу на зовнішній ринок, яка припадає на конкретний контакт. Але це не є простим завданням. Б. Дас, М. Робертс та Дж. Тайбот вирішують завдання моделювання вартості входу на ринок за допомогою оціночної функції, побудованої за допомогою оригінального методу, розробленого із використанням методології байєсівської ймовірності, методу Монте-Карло та ланцюгів Маркова. Я. Вілкінсон для аналогічного дослідницького завдання використав апарат логіт-регресій та процедуру Хекмана, розглядаючи вплив випадкових факторів; задовільних оцінок стандартної похибки моделі він не отримав [34].

Простішим є застосування методів рознесення усереднених витрат виходу на зовнішній ринок за роками та урахування їх у адитивних формулах економічного ефекту. Це можливо за умови використання механізму фінансового планування (бюджетування) експортного проекту, що передбачає складання кошторису проекту [34].

Яку б методик не було обрано для здійснення оцінки ефективності ЗЕО, слід зважати на доцільність розрахунку кожного з показників, оскільки отримана інформація повинна бути максимально корисною і об'єктивною, давати можливість управлінцям ухвалювати ефективні управлінські рішення в сфері ЗЕД і, безпосередньо, здійснення ЗЕО.

Висновки до розділу 1

В основі розвитку ЗЕД суб'єктів господарської діяльності значною мірою лежать економічні мотиви, тобто пошук нових ринків збуту, збільшення рентабельності реалізації, пошук постачальників з-за кордону,

що пропонують вигідніші умови співпраці, залучення дешевших кредитних ресурсів тощо.

У разі початку та розвитку ЗЕД підприємство повинно враховувати її економічну вигідність. До того ж, варто використовувати уніфіковану систему індикаторів, значення яких надаватиме інформацію про ефективність здійснення ЗЕО і доцільність виходу на зовнішні ринки. Ці індикатори слугуватимуть критеріями обґрунтованості здійснення ЗЕД, показниками, що відображають стан та перспективи розвитку ЗЕД і здійснення ЗЕО.

Враховуючи розмаїття наведених поглядів і думок науковців щодо визначення оцінки економічної ефективності ЗЕО, вона відбувається як на та мікро- так і на макрорівні, що не дозволяє повною мірою охопити предметну сферу оцінювання ефективності ЗЕО підприємств.

Поряд із адитивними моделями прямого розрахунку економічного ефекту ЗЕО необхідні достатньо прості, надійні й ефективні методики оцінки ефективності. Вони повинні враховувати:

- 1) складний імовірнісний характер взаємодії чинників, що її визначають;
- 2) комплексну пов'язаність операцій з експорту та імпорту у виробничій діяльності вітчизняних підприємств;
- 3) слугувати засобом оцінки системної ефективності діяльності підприємства;
- 4) враховувати специфіку діяльності вітчизняних підприємств.

Процес здійснення ЗЕД є надзвичайно складним. Для визначення ефективності подальшого здійснення такого роду діяльності, порівнянні досягнутих результатів із попередніми періодами доцільно здійснювати оцінку ефективності ЗЕД. Для цього існують ряд показників, які відображають ефективність здійснення того чи іншого виду ЗЕО на підприємстві. Процес оцінки ефективності управління ЗЕД є доволі змістовним та повним, але при цьому слід враховувати особливості кожного підприємства та специфіку його ЗЕД.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВУ НА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Характеристика фінансово-господарської діяльності

Дослідження ефективності зовнішньоекономічних операцій та їх впливу на рентабельність будемо проводити на матеріалах товариства з обмеженою відповідальністю “УКРФАРМЕКСПОРТ” (далі – ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ”).

На першому етапі дослідження розглянемо загальну характеристику підприємства. ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” має наступну загальну характеристику (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Загальна характеристика ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ”

№ з/п	Показник	Характеристика
1.	Статус юридичної особи	не перебуває в процесі припинення
2.	Дата реєстрації	21.01.2002 р.
3.	форма власності	недержавна
4.	Код ЄДРПОУ	31776072
5.	Керівник	Хрущ Богдан Васильович
6.	Місце розташування	02225, м. Київ, вул. Сабурова, буд. 19, кв. 3
7.	Види господарської діяльності	38.11 “Збір безпечних відходів”. 38.12 “Збір небезпечних відходів” 46.18 “Діяльність агентів, що спеціалізуються на торгівлі окремими видами товарів”. 46.46 “Оптова торгівля фармацевтичними товарами”. 51.46 “Оптова торгівля фармацевтичними товарами” 52.10 “Складування і зберігання (основний)”. 52.29 “Інші супровідні послуги при перевезеннях”.
8.	Розмір статутного капіталу	4475 тис. грн
9.	Кількість працівників	23

Необхідною умовою оцінки якості господарської діяльності підприємства є аналіз фінансового стану за даними фінансової звітності. Аналітичні дослідження фінансової звітності підприємства надають можливість оцінити його платоспроможність і ліквідність, рівень фінансової стійкості і ділової активності, обсяги і якість дебіторської і кредиторської заборгованості.

Для оцінки фінансового стану товариства скористаємося методами коефіцієнтного, вертикального та горизонтального аналізу. Для проведення дослідження використаємо дані фінансової звітності за 2013-2017 рр. (додаток В).

На першому етапі дослідження фінансового стану проаналізуємо майновий стан товариства, який почнемо з оцінки складу і структури активів. Статті, розмір яких є незначним, об'єднано у групи (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Динаміка зміни складу і вартості активів ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ”
за 2013 -2017 рр., тис. грн.**

№ з/п	Показник	станом на 31.12					Відхилення 2017 р. до 2013 р.	
		2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Необоротні активи, в т.ч.:	14546,0	13179,0	14155,0	14898,0	15307,0	761,0	5,2
1.1	основні засоби	11280,0	8379,0	9660,0	9509,0	9897,0	-1383,0	-12,3
1.2	інвестиційна нерухомість	1889,0	2998,0	2912,0	3221,0	3423,0	1534,0	81,2
1.3	довгострокова дебіторська заборгованість	412,0	597,0	427,0	541,0	488,0	76,0	18,4
1.4	інші необоротні активи	965,0	1205,0	1156,0	1627,0	1499,0	534,0	55,3
2.	Оборотні активи, в т.ч.:	11251,0	12933,0	12840,0	13181,0	13000,0	1749,0	15,5
2.1	запаси	6433,0	6348,0	7036,0	7675,0	7443,0	1010,0	15,7
2.2	дебіторська заборгованість:	4038,0	4351,0	3802,0	4163,0	3824,0	-214,0	-5,3
2.3	грошові кошти та їх еквіваленти	196,0	1403,0	857,0	369,0	512,0	316,0	161,2
2.4	інші оборотні активи	584,0	831,0	1145,0	974,0	1221,0	637,0	109,1
3.	Активи, всього	25797,0	26112,0	26995,0	28079,0	28307,0	2510,0	9,7

Результати розрахунків табл. 2.2 вказують на те, що у 2017 р.,

порівняно з 2013 р. вартість активів товариства зросла на 2510,0 тис. грн, що складає 9,7%. При цьому, спостерігається зростання вартості як необоротних, так і оборотних активів. Вартість оборотних активів зросла на 1749,0 тис. грн, тоді як необоротні активи збільшились на 761 тис. грн. У складі необоротних активів найбільших змін зазнали: основні засоби (зменшились на 1383,0 тис. грн), інвестиційна нерухомість (зросла на 1534,0 тис. грн).

У складі оборотних активів найбільших змін зазнали запаси (зросли на 1010,0 тис. грн), інші оборотні активи (зросли на 637,0 тис. грн), поточна дебіторська заборгованість (зменшилась на 214,0 тис. грн).

На нашу думку, склад активів цілком відповідає специфіці господарської діяльності товариства.

В доповнення аналізу майна розглянемо динаміку зміни його структури за 2013-2017 рр. (рис. 2.1).

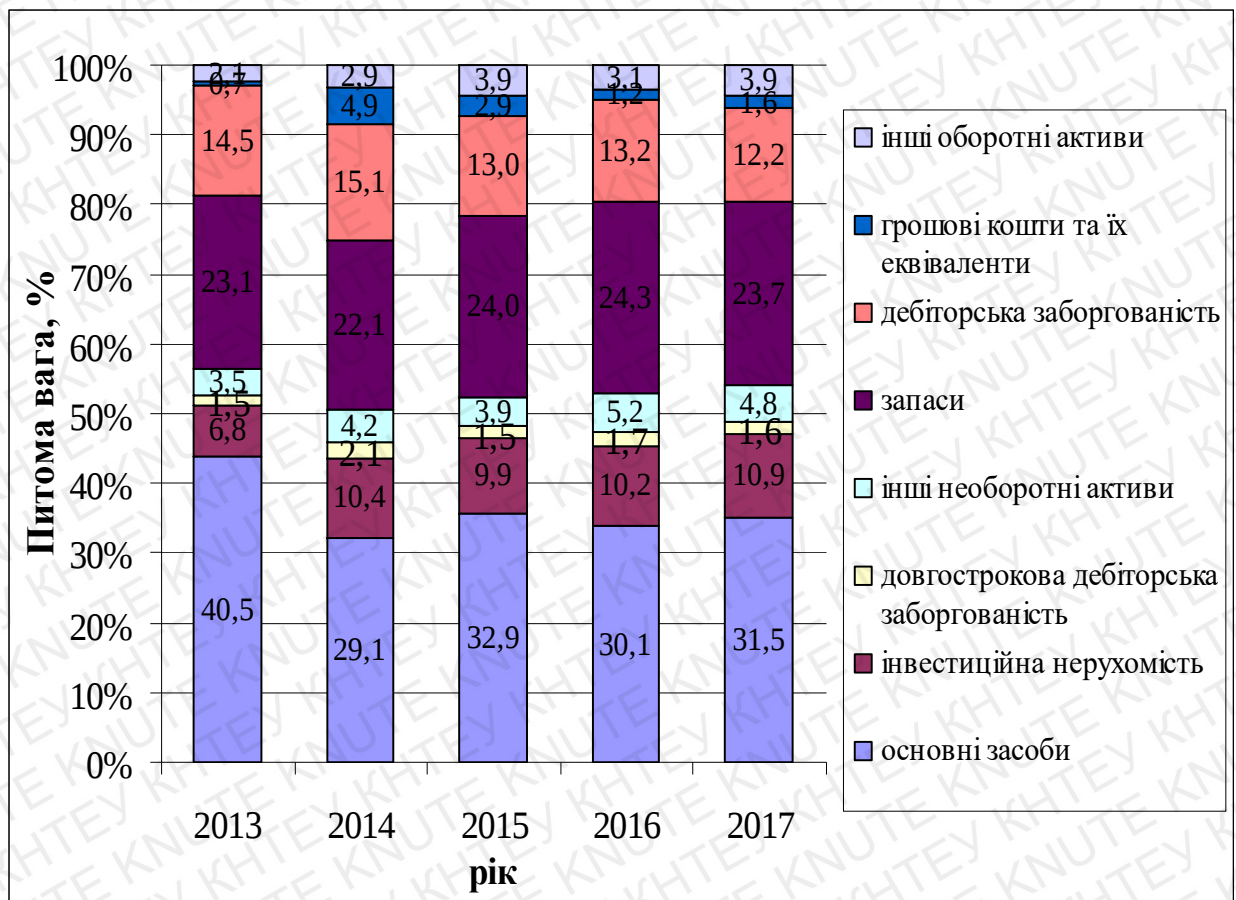


Рис. 2.1. Динаміка структури активів ТОВ "УКРФАРМЕКСПОРТ" станом на 31.12.2013-31.12.2017, тис. грн.

З даних рис. 2.1 видно, що найбільшу питому вагу в структурі активів займають основні засоби, і хоча їх вартість протягом аналізованого періоду зростає, питома вага знижується – на 9%. Суттєво зросла питома вага інвестиційної нерухомості – на 4,1%, що цілком відповідає особливостям господарської діяльності.

Значна питома вага доводиться на запаси, але протягом 2013-2017 рр. їх питома вага практично не змінювалася, коливаючись в межах 1%, хоча загальна вартість суттєво зросла. Аналогічна тенденція зберігається і у дебіторської заборгованості.

Суттєвих коливань зазнала питома вага грошових коштів та їх еквівалентів, але оскільки їх розмір вилає на рівень ліквідності і платоспроможності, необхідно провести додаткові дослідження, скориставшись коефіцієнтним методом.

Формування активів здійснюється за допомогою внутрішніх та зовнішніх джерел, що відображаються у пасиві Балансу підприємства. Розглянемо докладніше склад джерел формування активів товариства (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка зміни складу і вартості джерел фінансування активів

ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” за 2013 -2017 рр., тис. грн.

№ з/п	Показник	станом на 31.12					Відхилення 2017 р. до 2013 р.	
		2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
А	1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Власний капітал, в т.ч.:	21584,0	20828,0	21550,0	22399,0	22995,0	1411,0	6,5
1.1	Зареєстрований (пайовий) капітал	4475,0	4475,0	4475,0	4475,0	4475,0	0,0	0,0
1.2	Капітал в дооцінках	6597,0	6213,0	6534,0	6838,0	7017,0	420,0	6,4
1.3	Додатковий капітал	7688,0	7688,0	7688,0	7688,0	7688,0	0,0	0,0
1.4	Резервний капітал	1223,0	568,0	733,0	934,0	1121,0	-102,0	-8,3
1.5	Нерозподілений прибуток	1601,0	1884,0	2120,0	2464,0	2694,0	1093,0	68,3
2.	Позиковий капітал, в т.ч.:	4213,0	5284,0	5445,0	5680,0	5312,0	1099,0	26,1
2.1	Довгострокові зобов'язання і забезпечення	212,0	330,0	453,0	240,0	239,0	27,0	12,7

А	1	2	3	4	5	6	7	8
2.2	Поточні зобов'язання:	4001,0	4954,0	4992,0	5440,0	5073,0	1072,0	26,8
	- короткострокові кредити банків	1908,0	1735,0	2199,0	2480,0	2123,0	215,0	11,3
	- поточна кредиторська заборгованість	1421,0	2015,0	2010,0	2248,0	2455,0	1034,0	72,8
	- інші поточні зобов'язання	672,0	1204,0	783,0	712,0	495,0	-177,0	-26,3
3.	Джерела, всього	25797,0	26112,0	26995,0	28079,0	28307,0	2510,0	9,7

Результати розрахунків, наведених у табл. 2.3, показують, що зростанні вартості джерел фінансування активів відбулося за рахунок збільшення власного капіталу – на 1411,0 тис. грн (6,6%), та позикового капіталу – на 1099,0 тис. грн. (26,1%).

Розмір статутного і додаткового капіталу протягом аналізованого періоду залишався незмінним. У складі власного капіталу найбільших змін зазнав нерозподілений прибуток. Спостерігається поступове зростання його розміру на 1093,0 тис. грн. Дослідження показали, що керівництво підприємства застосовуючи політику розподілу прибутку, надає перевагу капіталізації основної його частини.

Позиковий капітал складається, переважно з поточних зобов'язань. При залученні позикових джерел керівництво підприємства надає перевагу короткостроковим банкірським кредитам, розмір яких у 2017 р., порівняно з 2013 р. зріс на 215 тис. грн.

На відміну від короткострокових кредитів, поточна кредиторська заборгованість зростає швидшими темпами – майже на 73% протягом аналізованого періоду.

Заслуговує також на увагу зміна структури капіталу (рис. 2.2).

Як бачимо з рис. 2.2, керівництво підприємства застосовує консервативну політику фінансування активів, надаючи перевагу власним джерелам, які займають близько 80% в загальній структурі. Загалом, значних змін у структурі фінансування активів товариства протягом 2013-2017 рр. не спостерігається.

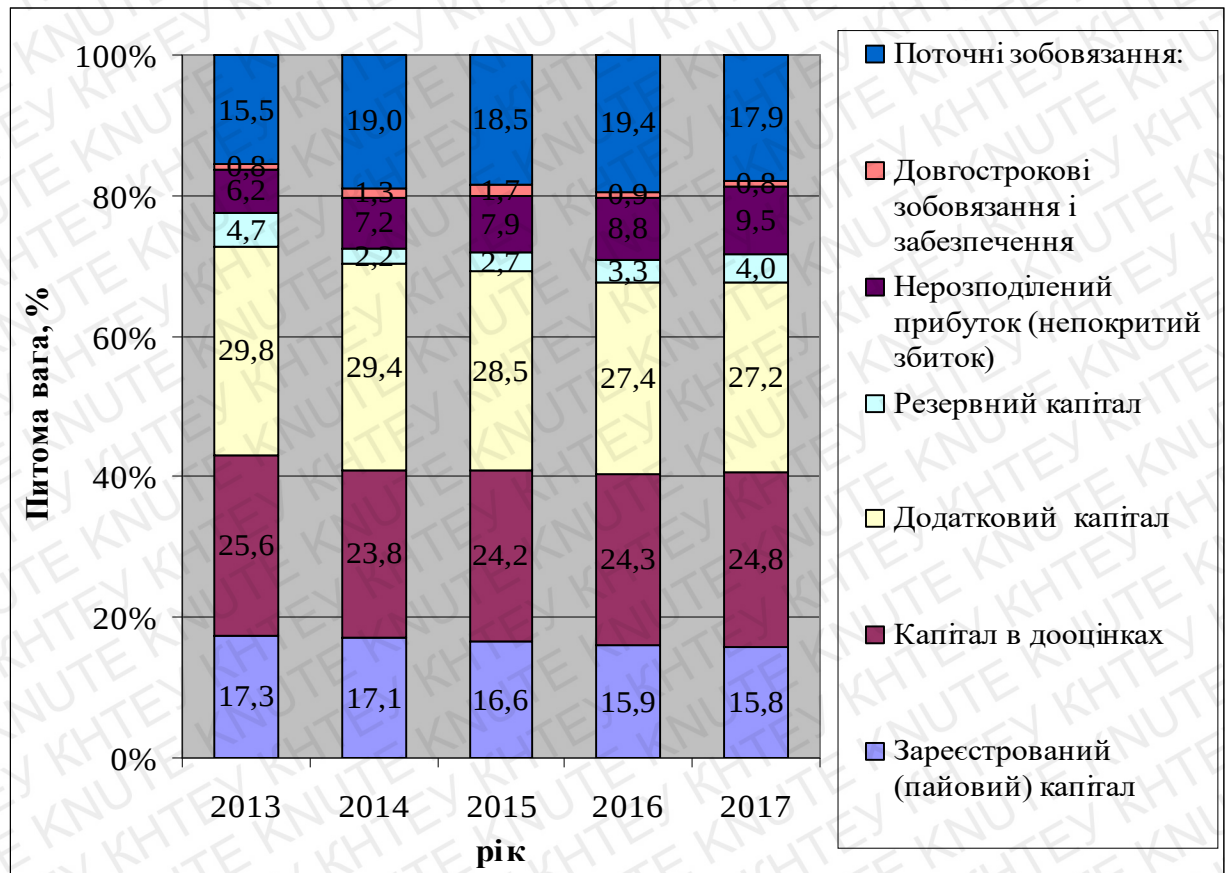


Рис. 2.2. Динаміка структури пасивів ТОВ «УКРФАРМЕКСПОРТ» станом на 31.12.2013-31.12.2017 рр., тис. грн.

Оцінку фінансового стану підприємства варто здійснювати у короткостроковій та довгостроковій перспективі. Для здійснення оцінки у найближчій перспективі використовують показники платоспроможності і ліквідності, що характеризують здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за поточними зобов'язаннями. Розрахунок показників ліквідності і платоспроможності товариства наведено у табл. 2.4).

Розрахунки, наведені у табл. 2.4, вказують на те, що частина заборгованості, яку можливо погасити за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів протягом 2013-2017 рр. зростає. Слід також відмітити, що значення показника абсолютної ліквідності прямує до нормативного значення, що слід розцінювати позитивно.

Значення коефіцієнта поточної ліквідності перебуває за верхньою межею норми. Товариство спроможне погасити зобов'язання в разі погашення дебіторської заборгованості, але можливість дещо знижується.

**Показники для оцінки ліквідності і платоспроможності ТОВ
“УКРФАРМЕКСПОРТ” за 2013-2017 рр.**

№ з/п	Показник	Норма- тивне значен- ня	станом на 31.12					Відхилення 2017 р. до 2013 р.	
			2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15 - 0,20	0,05	0,35	0,21	0,09	0,13	0,08	161,2
2.	Коефіцієнт поточної ліквідності	0,5 - 0,8	1,20	1,33	1,16	1,01	1,10	-0,11	-9,0
3.	Коефіцієнт загальної ліквідності	1 - 2	2,81	2,61	2,57	2,42	2,56	-0,25	-8,8
4.	Коефіцієнт ліквідності при мобілізації запасів	0,5 - 0,7	1,66	1,56	1,58	1,47	1,57	-0,09	-5,4
5.	Коефіцієнт довгострокового фінансового забезпечення	0,5 - 0,7	1,48	1,58	1,52	1,50	1,50	0,02	1,3
6.	Середня величина власних оборотних засобів, тис. грн.	> 0 ріст	7250,0	7979,0	7848,0	7741,0	7931,0	681,0	9,4
7.	Коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власними оборотними засобами	$\geq 0,1$	0,64	0,62	0,61	0,59	0,61	-0,03	-5,4

Коефіцієнт загальної ліквідності характеризує достатність оборотних активів для покриття зобов'язань. Значення коефіцієнта перебуває за верхньою межею норми і дещо знижується – у товариства цілком достатньо оборотних активів для погашення зобов'язань.

Коефіцієнт ліквідності при мобілізації запасів відображає ступінь залежності підприємства від товарно-матеріальних запасів. Розрахунки показника вказують на те, що значення перебуває за верхньою межею рекомендованих нормативних значень, але дещо знижується. Таким чином, товариство можна вважати незалежним від товарно-матеріальних запасів.

Коефіцієнт довгострокового фінансового забезпечення демонструє ступінь покриття необоротних активів власним капіталом, характеризує рівень дотримання фінансової рівноваги. Розрахунок значення показника вказує на те, що при фінансуванні необоротних активів керівництво підприємства надає перевагу власним джерелам (значення показника

перебуває за верхньою межею рекомендованих значень).

Середня величина власних оборотних засобів товариства має додатне значення і зростає – на 9,4% у 2017 р., порівняно з 2013 р. Таким чином, можна стверджувати про те, що товариство забезпечено власними оборотними коштами і не залежить від кредиторів, тобто зростає потенційна стійкість фінансового становища.

Коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власними оборотними засобами у 2013-2017 рр. вказує на те, що у підприємства відсутній дефіцит власних коштів для фінансування поточної діяльності, хоча значення показника знизилось на 5,4%.

Таким чином, можна стверджувати про те, що протягом 2013-2017 рр. товариство мало достатній рівень платоспроможності і ліквідності.

На наступному етапі оцінки фінансового стану необхідно провести оцінку фінансової стійкості підприємства. Фінансова стійкість характеризує такий стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне управління ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення [51]. Висока фінансова стійкість вказує на здатність оперативно реагувати на зовнішні та внутрішні стреси без зниження фінансового та виробничого потенціалу суб'єкта господарювання.

Для оцінки скористаємося низкою відносних показників, результати розрахунків яких наведено у табл. 2.5.

Значення коефіцієнта фінансової стійкості вказує на те, що за рахунок постійного капіталу і довгострокового залученого капіталу товариство здатне профінансувати більше 80% активів. Значення показника перебуває за верхньою рекомендованою межею, хоча протягом аналізованого періоду значення показника знизилось на 2,9%. Таким чином, товариство має перспективи розвитку і низький ризик банкрутства.

**Показники оцінки фінансової стійкості ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” за
2013-2017 рр.**

№ з/п	Показник	Нормативне значення	станом на 31.12					Відхилення 2017 р. до 2013 р.	
			2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,6 - 0,7	0,845	0,810	0,815	0,806	0,821	-0,024	-2,9
2.	Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності, стабільності)	$\geq 0,5$ зростання	0,837	0,798	0,798	0,798	0,812	-0,024	-2,9
3.	Коефіцієнт маневрування власних оборотних коштів	0,2 - 0,5	0,336	0,383	0,364	0,346	0,345	0,009	2,6
4.	Коефіцієнт співвідношення необоротних і оборотних активів	-	1,293	1,019	1,102	1,130	1,177	-0,115	-8,9
5.	Коефіцієнт фінансового ризику	≤ 1 , зменшення	0,195	0,254	0,253	0,254	0,231	0,036	18,3
6.	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	$\geq 0,1$ зростання	0,626	0,591	0,576	0,569	0,591	-0,034	-5,5

Коефіцієнт автономії характеризує частину активів, сформованих за рахунок власних і прирівняних до них засобів. Значення коефіцієнта протягом аналізованого періоду перебуває поза верхньою межею рекомендованих значень. Це означає, що товариство має високий рівень автономії, тобто незалежності від зовнішніх джерел фінансування.

Значення коефіцієнта маневреності власних оборотних коштів вказує на те, що близько третини власного оборотного капіталу знаходиться в обороті. Протягом аналізованого періоду значення показника перебуває в межах рекомендованих нормативних значень.

Коефіцієнт співвідношення необоротних і оборотних активів, що характеризує політику фінансування підприємства, вказує на те, що в структурі активів необоротні переважають оборотні (значення показника перевищує 1).

Найбільше значення показника відмічається у 2013 р., після чого, у 2014 р. відбулося різке зниження значення показника і поступове його

зростання до 2017 р. включно. Таким чином, підприємство орієнтується на створення матеріальних умов розширення діяльності.

Значення коефіцієнта фінансового ризику протягом 2013-2017 рр. перебуває в межах нормативного значення і має тенденцію до зростання – відбувається зростання частки залученого капіталу щодо власного капіталу та зниження фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами показує забезпеченість запасів довгостроковими джерелами фінансування. Протягом 2013-2017 рр. значення даного показника знижується, що є негативним явищем. Не дивлячись на це, значення коефіцієнта достатньо високе, що вказує на високу фінансову стійкість підприємства і його спроможність здійснювати активну діяльність. Підприємство забезпечене довгостроковими засобами для формування власного оборотного капіталу.

Наступним етапом оцінки фінансового стану є аналіз показників ділової активності підприємства. Ділова активність може характеризуватись динамікою показників ефективності діяльності в цілому (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Показники оцінки ділової активності ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” за 2013-2017 рр.

№ з/п	Показник	Нормативне значення	Рік					Відхилення 2017 р. до 2013 р.	
			2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Коефіцієнт загальної оборотності активів	збільшення	1,52	1,43	1,44	1,65	1,63	0,11	7,6
2.	Коефіцієнт оборотності запасів	збільшення	5,18	5,01	4,93	5,42	5,30	0,11	2,2
3.	Термін одного обороту запасів	зменшення	70,4	72,9	74,0	67,4	68,9	-1,5	-2,1
4.	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільшення	11,38	9,86	10,62	12,88	12,84	1,46	12,8
5.	Термін одного обороту дебіторської заборгованості, днів	зменшення	32,1	37,0	34,4	28,3	28,4	-3,6	-11,4
6.	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення	13,09	12,02	10,07	11,73	10,61	-2,48	-19,0
7.	Термін одного обороту кредиторської заборгованості	зменшення	27,9	30,4	36,2	31,1	34,4	6,5	23,4
8.	Фондовіддача	збільшення	3,35	3,78	4,24	4,73	4,74	1,4	41,5

Значення коефіцієнта загальної оборотності активів вказує на те, що протягом аналізованого періоду ефективність використання активів ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” підвищується, оскільки значення показника зростає. Якщо у 2013 р. на кожну гривню залучених коштів було реалізовано товарів і надано послуг на суму 1,52 грн., то в 2017 р. – на 0,11 грн. більше, тобто вже 1,63 грн.

Ефективність управління запасами підприємства також зростає, на що вказує збільшення значення коефіцієнта оборотності запасів. У 2017 р., порівняно з 2013 р. значення зросло на 2,2%. Відповідно до цього, знизився термін одного обороту запасів – на 1,5 дні.

Позитивну динаміку показує зміна значення показника оборотності дебіторської заборгованості. У 2017 р., порівняно з 2013 р., зростання відбулося на 12,8%. Відповідно, знижується термін одного обороту дебіторської заборгованості – на 3,6 дні. Таким чином, варто відмітити зростання ефективності управління дебіторською заборгованістю товариства.

Негативну тенденцію до зменшення показує динаміка зміни значення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості. У 2017 р., порівняно з 2013 р. значення показника знизилось на 2,5 п., що склало 19,0%. Не дивлячись на це, значення коефіцієнта є досить високим. Відповідно, термін одного обороту кредиторської заборгованості зріс на 6,5 дні, що є негативним явищем.

Фондовіддача, що характеризує ефективність використання основних виробничих засобів, у 2017 р., порівняно з 2013 р., зросла майже на 41,5%. Явище пояснюється тим, що вартість основних засобів зростає швидшими темпами, ніж доходи підприємства.

На завершальному етапі оцінки фінансового стану проаналізуємо показники рентабельності (табл. 2.7).

Як свідчать розрахунки, наведені у табл. 2.7, у 2017 р., порівняно з 2013 р. відбувається зменшення значень усіх показників рентабельності.

Показники оцінки рентабельності ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” за 2013-2017 рр., %

№ з/п	Показник	Нормативне значення	Рік					Відхилення 2017 р. до 2013 р.	
			2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Рентабельність підприємства	збільшення	8,51	8,23	6,59	6,87	7,70	-0,81	-9,5
2.	Рентабельність власного капіталу	збільшення	10,29	10,08	8,26	8,61	9,57	-0,72	-7,0
3.	Рентабельність необоротних активів	збільшення	15,01	15,42	12,80	13,02	14,38	-0,63	-4,2
4.	Рентабельність реалізації	збільшення	5,62	5,76	4,57	4,17	4,72	-0,89	-15,9

При більш детальній оцінці бачимо, що динаміка різке зниження значень показників припадає на 2015 р, після чого спостерігається стійка тенденція до зростання. Дана тенденція обумовлена, переважно, зовнішніми факторами, зокрема загальним економічним спадом, що спостерігається протягом останніх чотирьох років.

Загалом, фінансовий стан ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” є достатньо стійким для успішного здійснення господарської діяльності у найближчій перспективі.

2.2. Аналіз ЗЕД підприємства

У сучасних умовах глобалізації ЗЕД охоплює макро- та мікро- рівні економічних відносин і є одним із ефективних стратегічних напрямків розвитку, як економіки країни в цілому так і окремих підприємств. Макрорівень забезпечує держава, мікрорівень – суб’єкти підприємницької діяльності.

Економіка України перебуває в складній економічній ситуації, яка зберегла тенденції до погіршення у 2016 р. Такий стан значно ускладнив міжнародні зв’язки між багатьма країнами-партнерами, які склалися

протягом десятиліть [30].

За підсумками 2017 р. обсяг експорту товарів збільшився на 19% до 2016 р. та становить \$43,3 млрд. У товарній структурі експорту, найбільша частка припадає на чорні метали (20%), зернові культури (15%), руди та шлаки (6,3%). Зберігається тенденція до збільшення сировинного експорту, зокрема, приріст обсягів мінерального палива становить 77%, руд та шлаків – 40% і насіння та плоди олійних рослин – 34,2%. Поступово зростає експорт готової продукції, у т.ч. меблів – на 36,3%, виробів з чорних металів – 30%.

Топ-країни імпортери української продукції: Російська федерація (9,1% сукупного експорту), Польща (6,3%), Туреччина (5,8%), Італія (5,7%), Індія (5,1%).

Україна є одним з найбільших експортерів соняшникової олії (1 місце), напівфабрикатів чорного металу (2 місце), кукурудзи (3 місце), залізної руди (5 місце), пшениці та борошна (6 місце) [79].

У 2016 р. імпорт зріс на 26,4% до \$49,6 млрд. Імпортує Україна переважно продукти паливно-енергетичного комплексу (перероблена нафта та газ), ядерні реактори, котли та наземні транспортні. За оцінками експертів Українського інституту майбутнього, Україна має ресурсний потенціал ПЕК, який може забезпечити зниження імпорту паливної продукції.

Імпортує Україна з Російської Федерації (14,5%), КНР (11,4%), Німеччини (11%), Польщі (7%), Білорусі (6,5%).

Зовнішньоторговельний обіг збільшився на 29,8% до \$92,8 млрд, а сальдо зовнішньої торгівлі товарами залишається від'ємним -\$6,3 млрд, що більше в 4 рази до 2016 р. Це свідчить про не покриття витрат на імпорт надходженнями від експорту. Негативний торговельний баланс знаходить своє відображення в уповільненому зростанні економіки [79].

Отже, на сьогоднішній день Україна – країна сировинного експорту та є найбільшим експортером соняшникової олії, напівфабрикатів чорного металу, кукурудзи, залізної руди та пшениці.

У зв'язку з високим рівнем відкритості економіки України та

залежності її експорту від сировинних цін на світових ринках доцільно здійснювати диверсифікацію товарної структури, а саме: нарощувати експорт продукції з середньою та високою доданою вартістю, тобто готової продукції шляхом зниження вивізного мита на певні групи товарів.

Орієнтація на імпортозаміщення паливно-енергетичних ресурсів, що зменшить залежність від сировинного імпорту та маніпулятивного впливу країн-експортерів. За оцінками експертів Українського інституту майбутнього, для повного самозабезпечення України нафтою та нафтопродуктами необхідно близько 17 млрд. дол. протягом 3-5 років.

Для підвищення торговельної конкурентоспроможності необхідним є насамперед подальше впровадження електронного обліку експортно-імпортних операцій, що зменшуватиме корупційну складову митниці [79].

Для покращення економічної ситуації в країні у квітні 2017 р. Міністерством економічного розвитку і торгівлі України було представлено на розгляд проект «Експортна стратегія України – Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі України 2017-2021».

Експортна стратегія України спрямована на посилення позицій українського виробника на світових ринках, дозволить об'єднати зусилля, мобілізувати ресурси та ефективно працювати над новими, кращими можливостями для українських експортерів, більш ефективною торгівлею та підвищенням престижу України у світі. Вона передбачає ряд моделей вибору ринків та окремий план дій для кожного з них, а також відображає можливості та перспективи українського експорту, націлені на розв'язання проблем українського бізнесу [78].

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства базується на можливості отримання економічних вигод, виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин. З метою оцінки власних потенційних можливостей в конкурентній боротьбі на зовнішньому ринку і розробки заходів підвищення конкурентоспроможності та забезпечення максимального прибутку, підприємству необхідно проводити комплексний економічний

аналіз виробничо-господарської діяльності в цілому і ЗЕД зокрема [81].

Для оцінки важливо знати не тільки фінансову інформацію про операції, а й їх якісний склад. Доповнюючи інформацію про динаміку обсягів імпорту, розглянемо динаміку зміни кількості контрагентів та операцій, здійснених підприємством (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Динаміка зміни кількості контрагентів та операцій ТОВ
“УКРФАРМЕКСПОРТ” за 2013-2017 рр., %**

Показник	Рік					Відхилення 2017 р. до 2013 р.	
	2013	2014	2015	2016	2017	кіль- кість	%
Експорт:							
- кількість контрагентів	20	16	12	7	13	-7	-35,0
- кількість операцій	43	34	27	7	28	-15	-34,9
Імпорт:							
- кількість контрагентів	41	58	67	59	126	85	207,3
- кількість операцій	269	437	592	436	1320	1051	390,7
Відхилення імпорту до експорту:							
- кількості контрагентів	21	42	55	52	113		
- кількості операцій	226	403	565	429	1292		
- питомої ваги контрагентів, %	105,0	262,5	458,3	742,9	869,2		
- питомої ваги операцій, %	525,6	1185,3	2092,6	6128,6	4614,3		

Як свідчать дані, наведені у табл. 2.8, протягом аналізованого періоду кількість контрагентів та операцій з експорту й імпорту змінюється синхронно зі зміною обсягів. Найнижчий рівень експорту припадає на 2016 р. У цьому ж році відмічається найменша кількість контрагентів та експортних операцій – по одній на кожного контрагента. На відміну від експорту, кількість імпортних операцій та імпортерів стрімко зростає. У 2017 р., порівняно з 2013 р. кількість контрагентів зросла на 65%, а операцій – на 175%. Даний факт підтверджує попередні висновки про зростання активності експорту товариства.

Щороку різниця між імпортом і експортом стрімко зростає. Найбільша

різниця імпорту та експорту склалася у 2017 р. Кількість контрагентів з імпорту перевищила експорт майже у 8,7 рази, а операцій – у 46 разів.

Розглянемо структуру експорту товариства в розрізі товарних груп, детальний перелік яких наведено у додатку Д. Результати розрахунків наведено у табл. 2.9.

Як свідчать результати розрахунків, наведених у табл. 2.9, у 2017 р., порівняно з 2013 р. відбулося зменшення розміру експорту майже на 60%, що склало 4459,9 тис. грн. Дана ситуація обумовлена, переважно, складною економічною ситуацією в країні.

Варто також відмітити, що у товариства протягом аналізованого періоду відсутня стабільність структури груп експорту. Єдина товарна група, що стабільно експортується протягом аналізованого періоду – з кодом 9018.

Таблиця 2.9

Структура експорту ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” в розрізі товарних груп за 2013-2017 рр., %

№ з/п	Код УКТЗЕД	Рік										Відхилення 2017 р. до 2013 р.	
		2013		2014		2015		2016		2017		сума	%
		сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%		
1.	3004	1515,7	20,2			983,4	22,6			1273,1	41,8	-242,6	21,6
2.	3923	1488,6	19,8	986,6	16,4	1157,8	26,6			23,5	0,8	-1465,1	-19,1
3.	4819									1,6	0,1	1,6	0,1
4.	8418									15,6	0,5	15,6	0,5
5.	8443	240,0	3,2							43,8	1,4	-196,2	-1,8
6.	8471	886,9	11,8	1618,1	26,9	177,4	4,1			34,4	1,1	-852,5	-10,7
7.	8473	334,0	4,5							5,5	0,2	-328,5	-4,3
8.	8517	224,9	3,0							6,7	0,2	-218,2	-2,8
9.	8523	56,7	0,8			0,4	0,0					-56,7	-0,8
10.	8716	187,1	2,5							81,2	2,7	-105,9	0,2
11.	9018	1254,5	16,7	1662,0	27,6	1969,9	45,2	337,0	20,5	1386,8	45,6	132,3	28,8
12.	9019	112,0	1,5					35,7	2,2	74,7	2,5	-37,3	1,0
13.	9025	1035,0	13,8	1746,0	29,0			1274,5	77,4			-1035,0	-13,8
14.	9033					68,3	1,6			7,9	0,3	7,9	0,3
15.	9403	167,8	2,2							88,5	2,9	-79,3	0,7
	Разом	7503,2	100,0	6012,7	100,0	4357,2	100,0	1647,2	100,0	3043,3	100,0	-4459,9	

У 2017 р. прилади та електромедичне обладнання займають більш ніж 45% загальної структури експорту. Загалом, відмічається скорочення не лише обсягів, але й кількості товарних груп.

Розглянемо структуру імпорту товариства в розрізі товарних груп, детальний перелік яких наведено у додатку Е. Результати розрахунків наведено у додатку Ж.

Як свідчать результати розрахунків, наведених у додатку Ж, протягом 2013-2017 рр. товариство працювало з 48 товарними позиціями, що на 33 більше, ніж товарних позицій експорту. крім того, більшість товарних позицій є не значними. У 2017 р. більш ніж 90% припадає на дві товарні групи: 3002 та 3004. Не дивлячись на велику кількість товарних позицій, їх питома вага в загальній структурі імпорту є незначною.

Окрім товарних груп варто також дослідити динаміку зміни географії експорту та імпорту. Динаміку зміни географії експорту наведено у табл. 2.10

Таблиця 2.10

Динаміка зміни географії експорту ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” за 2013-2017 рр.

№ з/п	Країна	Сума, тис. грн	Кількість:	
			контрагентів	операцій
А	1	2	3	4
2013 р.				
1	Великобританія	2473,7	3	9
2	Канада	2050,7	5	8
3	Німеччина	1890,1	4	10
4	Російська Федерація	1088,7	5	10
5	Швейцарія	1336,4	3	6
	Разом	7503,2	20	43
2014 р.				
1	Великобританія	2185,2	2	8
2	Німеччина	1523,4	3	6
3	Російська Федерація	962,5	4	6
4	США	1341,6	5	8
5	Швейцарія	1065,5	2	6
	Разом	6012,7	16	34
2015 р.				
1	Бельгія	26,7	1	2
2	Великобританія	1664,3	5	10

A	1	2	3	4
3	Канада	124,7	1	2
4	Німеччина	1060,5	1	5
5	Російська Федерація	795,0	2	2
6	США	670,0	1	3
7	Швейцарія	16,0	1	3
	Разом	4357,2	12	27
2016 р.				
1	Великобританія	379,0	2	2
2	Нідерланди	1105,2	1	1
3	Німеччина	19,0	2	2
4	Російська Федерація	144,0	2	2
	Разом	1647,2	7	7
2017 р.				
1	Бельгія	287,3	2	3
2	Великобританія	1084,9	5	12
3	Німеччина	1246,3	3	4
4	Російська Федерація	178,2	2	3
5	США	246,6	1	6
	Разом	3043,3	13	28

Результати розрахунків, наведених у табл. 2.10, свідчать про те, що географія експорту товариства не численна. Кількість контрагентів (від 4 до 7 залежно від року) та операцій (від 7 до 43 залежно від року) змінюється синхронно зі зміною доходів. Основними країнами-експортерами стали: Великобританія, Нідерланди, Німеччина. Суттєво знизився дохід від операцій з російською Федерацією.

Розглянемо також динаміку зміни географії імпорту. Результати розрахунків наведено у додатку 3.

Як свідчать результати розрахунків, наведених у додатку 3, географія імпорту значно ширша, ніж експорту і поступово розширюється. При цьому дохід, кількість контрагентів та операцій розподіляються нерівномірно. Протягом 2013-2017 рр. основними країнами-імпортерами стали: Великобританія, Китай, Німеччина, США, Швейцарія, Швеція.

Таким чином, керівництво підприємства робить акцент на розвинення структури і географії імпорту. Для детальнішої оцінки необхідно провести

аналіз ефективності даних операцій.

2.3. Оцінка ефективності зовнішньоекономічних операцій та їх впливу

Вихід українських підприємств на європейський ринок, з одного боку, значно розширює можливості підприємств щодо збільшення доходів, а з іншого боку – зумовлює виникнення додаткових витрат. Виходячи з цього, ефективність є головною умовою здійснення ЗЕД.

Зважаючи на той факт, що в ринкових умовах основна мета діяльності підприємства – одержання прибутку, то ознака економічної ефективності ЗЕД підприємства – це максимізація прибутку за рахунок мінімізації матеріальних і нематеріальних витрат, підвищення темпів приросту обсягів виручки, зростання обсягів чистого доходу [8].

Нині існує багато підходів до визначення ефективності здійснення ЗЕД, схожих між собою, але й в той же час різних в частині визначення конкретних показників та їх групування.

Розрахунок економічної ефективності будемо проводити шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту.

Як показали результати попередніх досліджень, ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” здійснює зовнішньоекономічні операції з експорту та імпорту. Таким чином, на першому етапі аналізу ефективності ЗЕД розглянемо показники оцінки ефективності експортних операцій.

Економічні показники, побудовані на порівнянні доходів і витрат, фактично відображають віддачу поточних витрат ЗЕД у вигляді доходу підприємства від реалізації експортної продукції, товарів, послуг.

Показники ефективності експортних операцій підприємства та їх аналіз дають можливість виявити вигідність ЗЕО з експорту.

При здійсненні експортних операцій підприємство несе відповідні

витрати:

- собівартість продукції, товарів, послуг, що експортуються (витрати на виробництво продукції, придбання товарів, надання послуг);
- транспортні витрати (витрати на доставку згідно контракту, найчастіше FOB). Важливими при визначенні ефективності ЗЕО є ті умови, за яких здійснюється та чи інша операція відповідно до правил Інкотермс 2010, оскільки вони визначають, яка сторона контракту (договору) купівлі-продажу зобов'язана забезпечити перевезення чи страхування при поставці товару продавцем покупцеві, і які витрати покладаються на кожну із сторін;
- організаційні витрати (витрати підприємства на укладання контракту, мита і збори під час перевезення товару через митний кордон тощо).

Проведемо оцінку динаміки зміни складу витрат за попередній період (табл. 2.11)

Таблиця 2.11

**Динаміка зміни складу елементів операційних витрат ТОВ
“УКРФАРМЕКСПОРТ” за 2013-2017 рр. тис. грн.**

№ з/п	Показник	Рік					Відхилення 2017 р. до 2013 р.	
		2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Матеріальні затрати	5078,0	5236,0	7274,0	7212,0	6092,0	1014,0	20,0
2.	Витрати на оплату праці	4986,0	4279,0	5079,0	5994,0	7088,0	2102,0	42,2
3.	Відрахування на соціальні заходи	1892,0	1626,0	1976,0	1252,0	1655,0	-237,0	-12,5
4.	Амортизація	1784,0	1789,0	1103,0	708,0	515,0	-1269,0	-71,1
5.	Інші операційні витрати	917,0	994,0	985,0	1325,0	991,0	74,0	8,1
6.	Разом	14657,0	13924,0	16417,0	16491,0	16341,0	1684,0	11,5

Як свідчать результати розрахунків, наведених у табл. 2.11, операційні витрати товариства протягом 2013-2017 рр. поступово зростають – на 1684,0 тис. грн, що становить 11,5%. Дане явище пояснюється значними змінами в економіці держави – інфляція, зміна курсів іноземних валют, зростанні цін на

матеріальні витрати, збільшення розміру заробітної плати співробітників. Саме останні зазнали найбільшого зростання – на 42,2% і склали 7088,0 тис. грн. Разом з тим, відмічається зменшення розміру амортизаційних відрахувань протягом аналізованого періоду на 71,1%. У підприємства відбувалося зменшення вартості основних засобів, суттєвих капітальних вкладень не здійснювалось.

Дохід підприємства від експорту являє собою валютний виторг, що надходить на розрахунковий рахунок.

Ефективність експорту визначається економіко статистичними методами. Найбільш прийнятним з них вважаються методи зіставлення виручки-нетто до повних витрат підприємства на експорт, які включають витрати на виробництво і реалізацію продукції. На неї впливають такі фактори як експортна ціна, обсяги реалізованої продукції, рівень накладних витрат, собівартість одиниці товару. показник економічної ефективності експорту розраховується за формулою [69]:

Виходячи з цього, розрахуємо показник оцінки ефективності експорту товариства. Для цього скористаємося формулою (2.1):

$$E_{абс}^{експ.} = \frac{Дексп.}{CB + AB + 3B + IB}, \quad (2.1)$$

де: $E_{абс.}^{експ.}$ – абсолютна ефективність експортних операцій;

$Дексп.$ – дохід від здійснення експортних операцій, тис. грн.

CB – собівартість експортної продукції, тис. грн;

AB – адміністративні витрати експорту, тис. грн;

$3B$ – збутові витрати експорту, тис. грн;

IB – інші витрати експорту, тис. грн.

Результати розрахунків наведено у табл. 2.12.

Як свідчать результати розрахунків, наведених у табл. 2.12, протягом 2013-2017 рр. у товариства спостерігається коливання як загального розміру доходів та витрат, так і доходів і витрат від здійснення експортних операцій.

Показники оцінки ефективності здійснення експортних операцій

ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” за 2013-2017 рр.

№ з/п	Показник	Рік					Відхилення 2017 р. до 2013 р.	
		2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Дохід від реалізації, всього	39545,0	37132,0	38265,0	45318,0	45967,0	6422,0	16,2
	- в т. ч. від здійснення експортних операцій	7503,2	6012,7	4357,2	1647,2	3043,3	-4459,9	-59,4
2.	Питома вага експорту в структурі доходів	19,0	16,2	11,4	3,6	6,6	-12,4	-65,1
3.	Собівартість реалізації, всього	34343,0	32016,0	32987,0	39836,0	40035,0	5692,0	16,6
	- в т. ч. експортних операцій	6127,5	5113,0	3793,0	1380,9	2557,6	-3569,9	-58,3
4.	Питома вага експорту в структурі собівартості реалізації	17,8	16,0	11,5	3,5	6,4	-11,5	-64,2
5.	Інші витрати експорту:	430,9	373,5	294,3	210,8	277,2	-153,7	-35,7
	- адміністративні	236,6	203,1	136,4	105,3	143,7	-92,9	-39,3
	- збутові	165,4	137,0	112,3	74,5	96,8	-68,6	-41,5
	- інші	28,9	33,4	45,6	31,0	36,7	7,8	27,0
6.	$E_{\text{експ. абс.}}$	1,144	1,096	1,066	1,035	1,074	-0,071	-6,2

Ефективність здійснення експортних операцій визначається не тільки величиною витрат, які виникають в експортера під час здійснення операції, але й від інших факторів, серед яких правильне визначення митної вартості, від величини якої залежить обсяг сплачених податків.

Питома вага експорту в складі доходів і собівартості протягом аналізованого періоду знизилась майже на 65%. Синхронно до зміни обсягу доходів і витрат спостерігається коливання ефективності експорту. Найбільший ефект підприємство отримало у 2013 р. – 1,144, а найменший – у 2016 р. – 1,074.

Не дивлячись на це, експортну діяльність товариства протягом аналізованого періоду можна вважати ефективною і економічно доцільною, оскільки значення коефіцієнта ефективності експорту перевищує 1.

Для визначення ступеня залежності ефективності експорту від всіх факторів за рік проведемо послідовну підстановку всіх показників року в

розрахунок ефективності експорту за попередній рік. Для розрахунку використаємо наступну модель (формула (2.2)) [25].

$$Q_{екс} = \frac{Q_{екс}}{K} \times \frac{K}{K_{кп}} \times K_{кп}, \quad (2.2)$$

де: $Q_{екс}$ – обсяг продукції (товарів, робіт, послуг), реалізованої за експортними контрактами, тис. грн.

K – загальна кількість експортних контрактів за період, од.;

$K_{кп}$ – кількість іноземних покупців за відповідний період, од.

Для здійснення розрахунків, значення деяких показників уточнено з урахуванням особливостей здійснення експортних операцій ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ”.

Відповідно, зміна значення відхилення обсягу експорту ($\Delta Q_{екс}$) визначаємо за формулою (2.3).

$$\Delta Q_{екс} = Q_{екс1} + Q_{екс2} + Q_{екс3}, \quad (2.3)$$

де: $Q_{екс1}$ – зміна кількості іноземних контрагентів, од;

$Q_{екс2}$ – зміна середньої суми однієї експортної операції, од;

$Q_{екс3}$ – зміна середньої кількості експортних операцій на одного контрагента, од;

Вихідні дані для розрахунку впливу факторів на зміну обсягу експорту товариства наведено у табл. 2.13.

Таблиця 2.13

**Вихідні дані для розрахунку впливу факторів на обсяги експорту
ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” за 2014-2017 рр.**

№ з/ п	Показник	рік		Відхилення	
		мину- лий	поточ- ний	абсо- лютне	від- носне
А	1	2	3	4	5
2014 р.					
1	Дохід від експортних операцій, тис. грн.	7503,2	6012,7	-1490,5	-0,199
2	Загальна кількість експортних операцій од.	43	34	-9	-0,209
3	Кількість іноземних контрагентів, од.	20	16	-4	-0,200
4	Середня сума однієї експортної операції, тис. грн	174,5	176,8	2,4	0,013

A	1	2	3	4	5
5	Середня кількість експортних операцій на одного контрагента, од.	2,15	2,13	-0,02	-0,012
2015 р.					
1	Дохід від експортних операцій, тис. грн.	6012,7	4357,2	-1655,5	-0,275
2	Загальна кількість експортних операцій од.	34	27	-7	-0,206
3	Кількість іноземних контрагентів, од.	16	12	-4	-0,250
4	Середня сума однієї експортної операції, тис. грн	176,8	161,4	-15,5	-0,087
5	Середня кількість експортних операцій на одного контрагента, од.	2,13	2,25	0,13	0,059
2016 р.					
1	Дохід від експортних операцій, тис. грн.	4357,2	1647,2	-2710,0	-0,622
2	Загальна кількість експортних операцій од.	27	7	-20	-0,741
3	Кількість іноземних контрагентів, од.	12	7	-5	-0,417
4	Середня сума однієї експортної операції, тис. грн	161,4	235,3	73,9	0,458
5	Середня кількість експортних операцій на одного контрагента, од.	2,25	1,00	-1,25	-0,556
2017 р.					
1	Дохід від експортних операцій, тис. грн.	1647,2	3043,3	1396,1	0,848
2	Загальна кількість експортних операцій од.	7	28	21	3,000
3	Кількість іноземних контрагентів, од.	7	13	6	0,857
4	Середня сума однієї експортної операції, тис. грн	235,3	108,7	-126,6	-0,538
5	Середня кількість експортних операцій на одного контрагента, од.	1,00	2,15	1,15	1,154

Розрахунок впливу зміни кількості контрагентів на обсяг реалізації експорту здійснюватимемо за формулою (2.4).

$$Q_{екс1} = \Delta Q_{екс1} + Q_{екс2}^0 + Q_{екс3}^0, \quad (2.4)$$

де: $\Delta Q_{екс1}$ – відхилення кількості іноземних контрагентів, од;

$Q_{екс2}^0$ – середня сума однієї експортної операції за попередній рік, од;

$Q_{екс3}^0$ – середня кількість експортних операцій на одного контрагента за попередній рік, од.;

Розрахунок впливу зміни середньої суми однієї експортної операції на обсяг реалізації експорту здійснюватимемо за формулою (2.5).

$$Q_{екс2} = Q_{екс1}^1 + \Delta Q_{екс2} + Q_{екс3}^0, \quad (2.5)$$

де: $Q_{екс1}^1$ – кількість іноземних контрагентів за поточний рік, од;

$\Delta Q_{екс2}$ – відхилення суми однієї експортної операції, од;

$Q_{екс3}^0$ – середня кількість експортних операцій на одного контрагента за попередній рік, од;

Розрахунок впливу зміни кількості експортних операцій на одного контрагента на обсяг реалізації експорту здійснюватимемо за формулою (2.6).

$$Q_{екс3} = Q_{екс1}^1 + Q_{екс2}^1 + \Delta Q_{екс3}, \quad (2.6)$$

де: $Q_{екс2}^1$ – середня сума однієї експортної операції за поточний рік, од;

$\Delta Q_{екс3}$ – відхилення середньої кількості експортних операцій на одного контрагента, од.

Використовуючи дані табл. 2.12 і формули (2.4 – 2.6) розрахуємо ступінь впливу факторів на обсяги експорту товариства.

1. Розрахунок зміни загального обсягу експорту за рахунок зміни кількості контрагентів:

$$Q_{екс1}^{2014} = -4 \times 174,5 \times 2,15 = -1500,6 \text{ тис. грн.}$$

$$Q_{екс1}^{2015} = -4 \times 176,8 \times 2,13 = -1503,2 \text{ тис. грн.}$$

$$Q_{екс1}^{2016} = -5 \times 161,4 \times 2,25 = -1815,5 \text{ тис. грн.}$$

$$Q_{екс1}^{2017} = 6 \times 235,3 \times 1,00 = 1411,9 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок змін загального обсягу експорту за рахунок зміни середньої суми однієї експортної операції:

$$Q_{екс2}^{2014} = 16 \times 2,4 \times 2,15 = 80,9 \text{ тис. грн.}$$

$$Q_{екс2}^{2015} = 12 \times -15,5 \times 2,13 = -394,4 \text{ тис. грн.}$$

$$Q_{екс2}^{2016} = 7 \times 73,9 \times 2,25 = 1164,5 \text{ тис. грн.}$$

$$Q_{екс2}^{2017} = 13 \times -126,6 \times 1,0 = 1646,1 \text{ тис. грн.}$$

3. Розрахунок змін загального обсягу експорту за рахунок зміни

кількості експортних операцій на одного контрагента:

$$Q_{\text{екс}2}^{2014} = 16 \times 176,8 \times -0,02 = -70,7 \text{ тис. грн.}$$

$$Q_{\text{екс}2}^{2015} = 12 \times 161,4 \times 0,13 = 242,1 \text{ тис. грн.}$$

$$Q_{\text{екс}2}^{2016} = 7 \times 235,3 \times -1,25 = -2059,0 \text{ тис. грн.}$$

$$Q_{\text{екс}2}^{2017} = 13 \times 108,7 \times 1,15 = 1630,3 \text{ тис. грн.}$$

Узагальнені результати розрахунків наведено у табл. 2.14.

Таблиця 2.14

**Розрахунок впливу факторів на зміну обсягів експорту
ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” за 2013-2017 рр., тис. грн**

№ з/п	Фактор впливу	Величина впливу за роками			
		2014	2015	2016	2017
1.	Загальна зміна обсягу експорту:	-1490,5	-1655,5	-2710,0	1396,1
2.	- за рахунок зміни кількості контрагентів	-1500,6	-1503,2	-1815,5	1411,9
3.	- за рахунок зміни середньої суми однієї експортної операції	80,9	-394,4	1164,5	-1646,1
4.	- за рахунок зміни середньої кількості експортних операцій на одного контрагента	-70,7	242,1	-2059,0	1630,3

Отже, як свідчать результати розрахунків, наведених у табл. 2.13, у 2014-2015 рр. найбільший вплив на зменшення обсягів експорту спричинило зменшення кількості контрагентів.

У 2015 р. найбільший вплив на зменшення обсягів експорту відбулося зменшення загальної суми експорту на -1490,5 тис. грн. переважно за рахунок зменшення середньої суми однієї експортної операції. Вплив інших факторів був також суттєвим. У 2017 р. відбулося зростання обсягів експорту. Оскільки зміна середньої суми однієї експортної операції та зміна суми середньої кількості експортних операцій на одного контрагента практично врівноважили дію один одного, зростання відбулося за рахунок збільшення кількості контрагентів.

Таким чином, на нашу думку, керівництву підприємства варто спрямувати зусилля на розширення кількості і географії контрагентів, що дасть можливість збільшити обсяги експортних операцій і отримати

додатковий прибуток. Для цього варто розробити відповідну стратегію розширення зовнішніх ринків збуту, а також обсягів реалізації експортних товарів.

Висновки до розділу 2

Аналіз фінансового стану суб'єкта ЗЕД показав, що на відміну від багатьох інших вітчизняних підприємств ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” протягом 2013-2017 рр. вдалося зберегти стійкий фінансовий стан. Підприємство має достатньо власних засобів для погашення зобов'язань як у короткостроковій, та і у довгостроковій перспективі. Більшість економічних показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, перебувають в межах рекомендованих значень.

Відбулося зростання вартості джерел фінансування активів за рахунок збільшення власного капіталу. Досить високий рівень показали значення показників рентабельності.

Склад і структура експорту та імпорту не однорідні. Відмічається зниження обсягів експорту з одночасним стрімким зростанням обсягів імпорту. У 2017 р. різниця склала 46 разів.

Географія імпорту значно ширша від експорту і має тенденцію до зростання. Серед основних партнерів: Великобританія, Китай, Німеччина, США, Швейцарія, Швеція.

Не дивлячись на незначні обсяги, експортні операції товариства протягом 2013-2017 рр. були ефективними, хоча спостерігається стабільне зниження коефіцієнта ефективності протягом 2013-2016 рр. Крім того, протягом 2014-2016 рр. основним фактором зниження обсягів експорту стало зменшення кількості контрагентів, з якими співпрацювало товариство.

Дана ситуація вказує на те, що керівництву підприємства варто розробити і впровадити у найближчий час заходи щодо підвищення ефективності експортних операцій.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ТА ЗАСОБИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ

3.1. Обґрунтування заходів підвищення доходу від реалізації імпортованих медичних препаратів на внутрішньому ринку

Нині фармацевтичне виробництво як у світі, так і в Україні, є безумовним лідером серед інших високотехнологічних галузей, пов'язаних з хімічною промисловістю (в т ч. за показником створення валової доданої вартості на одну зайняту особу). При цьому значна частка препаратів вітчизняного виробництва є фармацевтично-альтернативними лікарськими засобами імпортом (так звані “препарати-генерики”), тобто виробництво оригінальних лікарських засобів та медичних препаратів в Україні залишається недостатньо розвиненим. В той же час, потреби в оригінальних лікарських засобах забезпечуються також за рахунок ввезення лікарських засобів і медичних препаратів зарубіжного виробництва [49].

Дослідження ринку показують, що потреби населення в оригінальних якісних лікарських засобах забезпечуються переважно за рахунок імпорту. На українському ринку серед зареєстрованих лікарських засобів трохи більше третини (34%) – препарати українського виробництва, решта – іноземного [77, с. 98].

Фахівці виділяють наступні особливості функціонування фармацевтичного ринку в Україні:

- закупівля лікарських та медичних виробів за кошти державного бюджету відбувається шляхом встановлення граничних рівнів постачальницько-збутових та роздрібних надбавок;
- декларування зміни оптово-відпускних цін на лікарські засоби, що закуповуються за бюджетні кошти;
- референтне ціноутворення та реімбурсація щодо визначеного

переліку лікарських засобів для лікування серцево-судинних захворювань, цукрового діабету II типу та бронхіальної астми (Урядова програма “Доступні ліки”);

- введення у визначених законодавством випадках спрощеної процедури реєстрації лікарських засобів;
- діяльність щодо медичних виробів здійснюється відповідно до затверджених КМУ технічних регламентів, розроблених на основі відповідних директив Ради ЄС;
- відсутній закон щодо регулювання обігу медичних виробів;
- процедуру декларування зміни оптово-відпускних цін на медичні вироби скасовано;
- висококонцентрований ринок дистрибуції лікарських засобів;
- діє Новий Національний перелік основних лікарських засобів [67, с. 75].

Підприємства, що здійснюють комерційну діяльність, прагнуть максимально збільшити власні доходи, але дія економічних законів на фармацевтичному ринку має свої особливості, визначені низкою чинників:

- 1) потреба в ліках, безпосередньо пов'язана зі здоров'ям і життям людини, внаслідок чого існує висока соціальна пріоритетність ліків, що визначає особливості формування пропозицій і попиту на них;
- 2) надання фармацевтичної допомоги населенню потребує особистих контактів лікаря та фармацевта, з одного боку, та споживача (пацієнта) – з іншого;
- 3) має місце нерівноцінність інформації про фармакотерапевтичні властивості ліків у їх виробників, фармацевтів та споживачів, тому справжню незалежність споживача на фармацевтичному ринку неможливо забезпечити через його недостатню і непрофесійну інформованість;
- 4) у сфері фармації (як і у всій системі охорони здоров'я) недостатньо визначений та нечітко простежується зв'язок між витратами праці фармацевтичних працівників та їх кінцевими результатами, внаслідок чого

робота працівників аптек має яскраво виражений соціальний характер і в той же час не підлягає точному кількісному оцінюванню;

5) використання особливого механізму господарювання у фармацевтичній діяльності спричиняється необхідністю об'єднання економічної ефективності та соціальної справедливості;

6) фармацевтичний ринок є розвиненим ринком з високим рівнем конкуренції та постійно зростаючими витратами на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Виходячи із соціально-економічних особливостей фармацевтичного ринку, слід виділити сучасні вимоги до оптимального розподілу лікарських препаратів:

- постійний контроль за наявністю основних (життєво необхідних) лікарських препаратів;

- нормування їх споживання в умовах стаціонарного лікування і хворими, які належать до пільгового контингенту;

- вдосконалення існуючого механізму оплати ліків за рахунок бюджетних асигнувань і страхових коштів;

- здійснення контролю за обґрунтованістю використання тих або інших лікарських препаратів під час лікування тощо [48, с. 192-193].

Аналіз сучасного стану імпортозалежності фармацевтичного ринку України дає підстави визначити такі основні загрози для соціальної безпеки населення держави:

- 1) монопольність або охоплення значної частки фармацевтичного ринку імпортерами по багатьох групах лікарських засобів ставить хворих у залежність від можливостей постачання таких ліків в Україну та нормативно-правового регулювання імпорту лікарських засобів, а також від форс-мажорних обставин, за яких можливі перебої з їхнім надходженням;

- 2) висока вартість більшості імпортних лікарських засобів, особливо оригінальних, та порівняно низький рівень їх доступності для вітчизняних хворих;

- 3) недостатній рівень науково-технічних та продуктових інновацій

знижує конкурентоспроможність вітчизняних виробників, що посилює у загрозу утримання іноземними виробниками значної частки вітчизняного фармацевтичного ринку у майбутньому, а, відповідно, зберігає ризики соціальної безпеці, пов'язані з високим ступенем імпортозалежності;

4) висока промоційна активність зарубіжних компаній на вітчизняному фармацевтичному ринку, що стимулює споживачів більше довіряти та надавати перевагу зарубіжним аналогам, часто незважаючи на вищу ціну та ймовірність фальсифікації дорогих препаратів [19, с. 117-118].

Дослідження складу і структури ЗЕД ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” показали, що підприємство здійснює як експортні, так і імпорتنі операції. Розглянемо динаміку експорту товариства за 2013-2017 рр. (рис. 3.1)

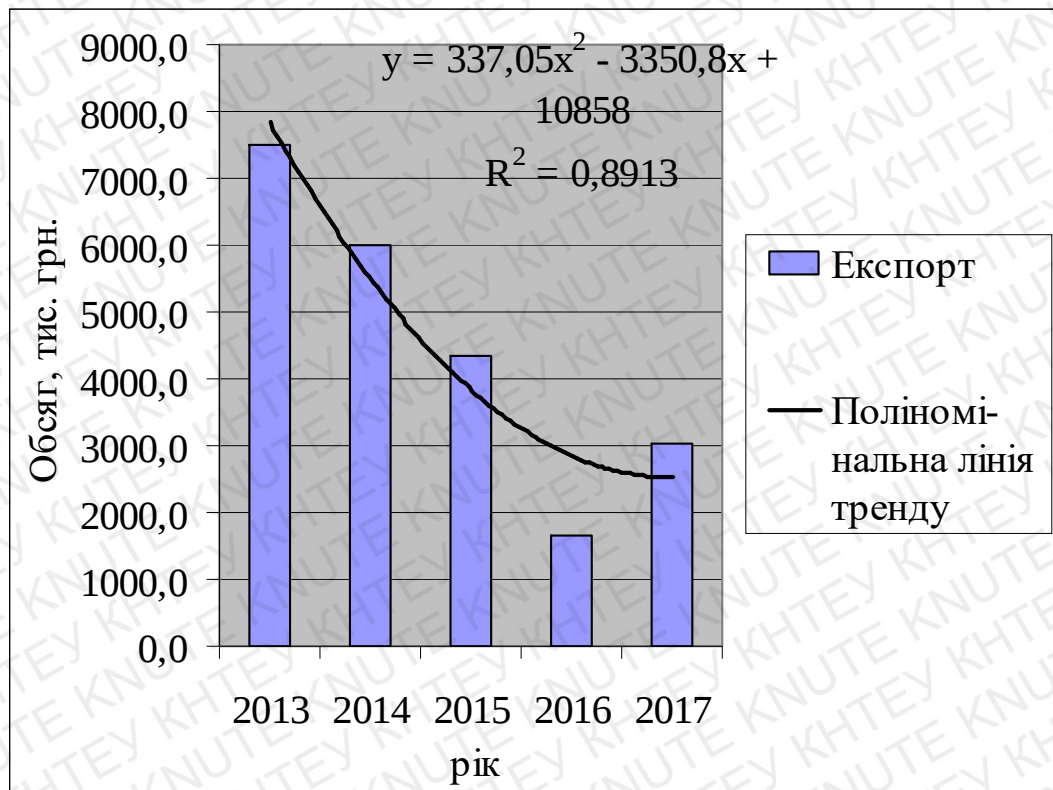


Рис. 3.1. Динаміка експорту ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” за 2013-2017 рр.

Дані, наведені на рис. 3.1, вказують на те, що протягом 2013-2017 рр. обсяг експорту товариства стабільно і стрімко знижується. У 2017 р., порівняно з 2013 р., його розмір знизився майже у 2,5 рази, що є негативним явищем.

Розглянемо динаміку імпорту (рис. 3.2)

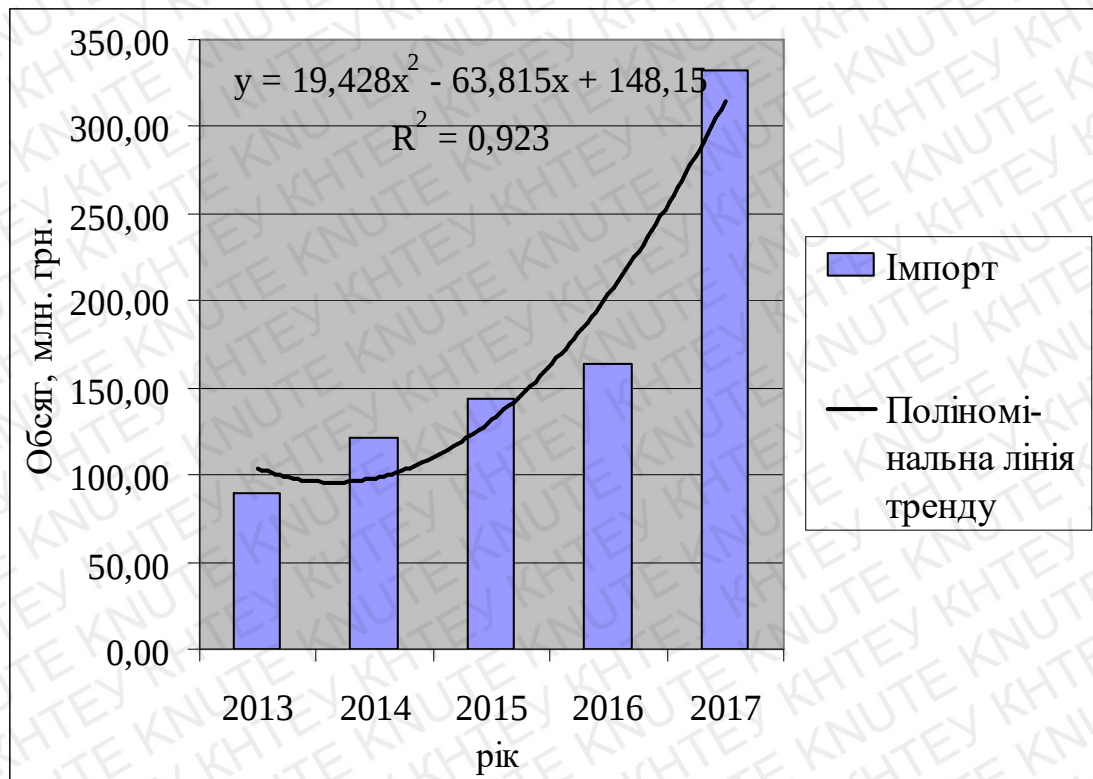


Рис. 3.2. Динаміка імпорту ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ”
за 2013-2017 рр.

На відміну від експорту, у підприємства спостерігається динаміка стабільного зростання обсягів імпорту, розмір якого різко зріс у 2017 р. до 425,0 млн. грн., що є позитивною тенденцією. Очевидно, що керівництво підприємства робить акцент на підтримку і розвиток саме імпортних операцій.

Слід також відмітити, що напрями збільшення доходів торговельних підприємств дещо відрізняються від виробничих. Вітчизняні науковці рекомендують наступні основні напрями підвищення доходів від торговельної діяльності:

- за рахунок зниження ціни закупівлі (вкорочення кількості посередників, застосування системи цінових знижок);
- за рахунок збільшення ціни реалізації (ефективна цінова політика, розширення товарної номенклатури);
- за рахунок збільшення обсягів реалізації (ефективний маркетинг збуту і реклама, надання кредиту покупцям, розширення системи

торгівельних послуг) [12; 42].

Як вже з'ясовано, ринок імпортованих медичних препаратів має свої особливості, що не дають можливості імпортерам повною мірою застосувати наведені вище способи збільшення доходів від реалізації імпортованих медичних препаратів на внутрішньому ринку. Перш за все, це існуюча система формування ціни реалізації.

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України “Про державне регулювання цін на лікарські засоби” №862 від 09.11.2016 р. (далі – Постанова №862) [61] з 1 січня 2017 р. запроваджено державне регулювання граничних цін шляхом встановлення Міністерством охорони здоров'я України референтних цін на лікарські засоби, в межах яких визначається оптово-відпускна ціна. Для визначення референтних цін використовуються дані про ціни на лікарські засоби в 5 референтних країнах.

Дія Постанови №862 поширюється на лікарські засоби, внесені до Національного переліку основних лікарських засобів, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України №333 від 25 березня 2009 р. [21], вартість яких відшкодовується під час амбулаторного лікування осіб із серцево-судинними захворюваннями, цукровим діабетом II типу, бронхіальною астмою, і лікарські засоби, включені до переліку міжнародних непатентованих найменувань лікарських засобів, вартість яких підлягає відшкодуванню.

За словами Р. Ілика [59], йдеться по перелік міжнародних непатентованих найменувань, що визначені постановою Кабінету Міністрів України “Про запровадження відшкодування вартості лікарських засобів” від 09.11.2016 р. №863 (далі – Постанова №863) [62], на які поширюється реімбурсація.

Також дія Постанови №862 поширюється на лікарські засоби, закупівля яких повністю або частково фінансується з державного або місцевого бюджету. При цьому гранична постачальницько-збутова надбавка встановлюється в розмірі 5%, а гранична торговельна надбавка – 15% з

урахуванням податків та зборів. Порядок розрахунку зазначених надбавок встановлюється Міністерством охорони здоров'я України [59].

Таким чином, ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” не має можливості повною мірою скористатися таким напрямом зростання доходу як підвищення цін реалізації. Досить сумнівною видається можливість зростання доходу за рахунок зниження закупівельних цін на фармацевтичні препарати, оскільки закупівля здійснюється згідно контрактів, укладених з іноземними партнерами, де чітко зафіксовано вартість поставок.

Виходячи з цього, керівництву товариства варто звернути увагу на можливість збільшення доходів за рахунок зростання обсягів реалізації шляхом прискорення обороту. З урахуванням специфіки діяльності підприємства можуть бути використані наступні засоби збільшення обороту:

1) поправки на умови платежів (отримання авансу, надання кредиту, прискорення платежів, розрахунки готівкою):

- оскільки при авансі (часткова попередня оплата замовлення) покупець кредитує постачальника та вилучає зі свого обороту часом значну суму коштів, продавець найчастіше встановлює йому знижку. У фармацевтичному бізнесі буває передоплата замовленого аптекою у гуртовій фірми товару, при тому рівень націнки на ціну виробника (митну) є найнижчий;

- у разі надання кредиту навпаки – продавець кредитує покупця, тому ціна має бути підвищена;

- під знижкою за прискорення платежів та розрахунки готівкою („сконто“) розуміють зниження ціни для покупців, які оперативно оплачують рахунки. Типовим прикладом є умова “2/10, нетто 30”. Це означає, що платіж має бути здійснений протягом 30 днів, але покупець може відняти від суми платежу 2%, якщо розрахується упродовж 10 днів. Такі знижки допомагають поліпшити стан ліквідності продавця. Аптеки часто практикують оплату по факту поставки товару, рівень націнки на товар при тому такий самий, як і при передоплаті замовлення.

2) *знижки за кількість товару*, який купують. Ці знижки стимулюють придбання товарів у великій кількості, що веде до економії витрат на зберігання, транспортування і реалізацію товарів, а також прискорює швидкість обороту капіталу фірми-виробника або гуртової фірми. Це дає їй змогу отримувати додаткові прибутки.

3) *функціональні знижки*. Це знижки для сфери гуртової торгівлі. Виробники пропонують їх фірмам, які спеціалізуються на організації товарного руху і збуту товарів, їх різновид – дилерські знижки, які дають можливість дилерам покрити витрати на реалізацію товарів і надання сервісу, а також забезпечують їм зумовлений прибуток.

4) *бонусні знижки*. Надають їх постійним споживачам, якщо вони за певний період придбали зумовлену кількість товару. Найчастіше під кількісним бонусом розуміють знижку з річного обороту.

5) *сезонні знижки*. Надають їх споживачам, які здійснюють позасезонні покупки товарів чи послуг. Ці знижки дають можливість виробникові (продавцеві) підтримувати стабільніший рівень виробництва і збуту впродовж року.

6) *спеціальні знижки*. Це знижки для тих споживачів, в яких продавець найбільш зацікавлений, а також для постійних споживачів (привілейовані) [39].

Таким чином, вибір моделі забезпечення дохідності підприємства передбачає обґрунтування інституційних правил і прийомів досягнення стратегічних цілей, а саме:

1) формування цінової політики, що забезпечує стратегічну динаміку зростання цільового сегменту ринку та збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу;

2) управління ресурсним потенціалом, його функціонально-вартісний перерозподіл з метою отримання цільового прибутку і максимізації рентабельності в стратегічному періоді;

- 3) формування товарного асортименту, що відповідає споживчим потребам та забезпечує максимізацію доходів, мінімізацію обсягу і оптимізацію структури витрат;
- 4) ефективне товаропостачання та мінімізація витрат на формування товарних запасів, зокрема, шляхом вибору конкурентоспроможного постачальника сировини, матеріалів, товарів;
- 5) забезпечення інвестиційної привабливості як результату мінімізації терміну окупності капіталовкладень та зростання ефективності інвестиційних проектів діяльності;
- 6) зростання соціальної відповідальності перед трудовим колективом, громадою та державою в цілому [41, с. 209].

Розробка пропозицій збільшення доходів повинна враховувати функціональні механізми стратегічного управління, а саме напрями стратегічного управління та засоби забезпечення.

На нашу Н. М. Шмиголь, до стратегічних напрямів збільшення доходів підприємства можна віднести зменшення обсягу трансакційних витрат, впровадження інформаційних технологій, організаційну переорієнтацію та ін. При цьому слід використати певний набір критеріїв для систематизації стратегічних напрямів, який дозволить встановити систему взаємозв'язків між зовнішнім середовищем (можливостями і загрозами) і внутрішньогосподарським потенціалом збільшення рівня дохідності підприємства (сильними та слабкими сторонами) (рис. 3.3) [85]

Загалом концепція стратегічного управління має на меті сформувати програму перспективних заходів та рекомендувати інструменти її реалізації, спираючись на які, підприємство проводить реалізацію стратегій розвитку та досягає поставлених цілей. Зокрема, управління доходами підприємства на інституціональному рівні дозволяє визначити сутність підходів до їх оцінювання та обрати множину методів щодо збільшення їх обсягу [86].



Рис. 3.3. Систематизація стратегічних напрямів збільшення доходів підприємства

Проте, стратегічне управління повинно стосуватися всіх напрямів діяльності, незважаючи на циклічність розвитку та особливостей вітчизняної економіки, та враховувати значне посилення конкуренції, непередбачувані зміни ринкової кон'юнктури, істотні зміни науково-технічного прогресу, зміни норм законодавства, форс-мажорні обставини, включно із загострення внутрішньополітичної ситуації тощо.

У зв'язку з цим методично доцільною є побудова “матриці можливостей”, де по горизонталі відображають рівень впливу можливостей (сильний, помірний, малий), а по вертикалі – ймовірність використання стратегічних можливостей (висока, середня, низька) (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Матриця можливостей збільшення обсягу доходів**ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ”**

Ймовірність	ступінь впливу		
	сильний	помірний	малий
висока	Впровадження прогресивних технологій і форм реалізації	Налагодження механізмів ефективного генерування грошових коштів	Збільшення витрат на просування товарів на ринку
середня	Розширення ринків збуту	Реалізація програми навчання фахівців, ознайомлення з теорією мерчандайзингу	Вдосконалення політики залучення позикових фінансових ресурсів
низька	Впровадження автоматизованих систем реалізації	Оптимізація політики управління доходами	Використання прийомів бенчмаркінгу

Аналогічною є схема побудови “матриці загроз”, де по горизонталі відображають ймовірні наслідки реалізації загроз (руйнування, критичний стан, важкий стан, легкі пошкодження), а по вертикалі ймовірність того, що загроза буде реалізована (висока, середня, низька) (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Матриця загроз зменшення обсягу доходів**ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ”**

Ймовірність	стан			
	руйнування	критичний	важкий	легкі пошкодження
висока	Зміни в потребах споживачів, зниження купівельної спроможності	Державна політика щодо ціноутворення	Соціально-політична нестабільність, різкі зміни курсів іноземних валют	Техногенні та форс-мажорні обставини
середня	Збільшення витрат на реалізацію окремих видів засобів	Зниження оборотності товарних запасів	Можливість появи нових конкурентів	Несприятливі демографічні зміни
низька	Високий ступінь зносу основних засобів	Неспроможність реагувати на інноваційні зміни у бізнес-процесах	Зростання мінімальної заробітної плати	Збої в синхронності грошових потоків

Разом з визначенням заходів, які можуть впливати на збільшення доходів, доцільно також оцінювати фінансові втрати від ймовірної реалізації

загроз та їх відображення індикативними показниками (наприклад, межі зростання витрат та зменшення доходів, зниження ефективності використання ресурсів). Відповідно до завдань комплексного аналізу середовища функціонування підприємства, необхідним є визначення стратегічної мети його позиціонування на ринку. Виходячи з цього, важливим є забезпечення альтернативності та багатоваріантності вибору стратегічних рішень відповідно до критерію мінімізації ризику невиконання окремих бізнес-проектів, планових завдань господарської діяльності, неотримання цільових фінансових результатів, втрати інвестованих ресурсів.

Функціонування підприємства супроводжується безперервним кругообігом коштів, який здійснюється у формах витрат ресурсів і одержання доходів, їх розподілу і використання. Тому, запровадження ефективної стратегії збільшення доходів дасть змогу оптимально використовувати їх з метою розвитку товариства.

3.2. Шляхи мінімізації витрат при здійсненні операцій з імпорту медичних препаратів

Оптимізація витрат є загальновизнаним способом вдосконалення діяльності та ефективним інструментом управління розвитком підприємства. Виходячи з цього, підвищення прибутковості діяльності ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” в умовах економічної нестабільності та зниження платоспроможного попиту може бути забезпечено на підставі оптимізації витрат. При цьому слід обов’язково враховувати специфіку і види діяльності товариства.

Останнім часом все більше уваги приділяється економії та оптимізації поточних витрат, оскільки в умовах ринку управління витратами має на меті досягнення такої їх величини, яка дасть змогу розширити можливості у збільшенні обсягів обігу та прибутку при незалежній якості обслуговування покупців [26, с. 175].

Підприємства торгівлі, на відміну від промислових, не можуть вживати заходів щодо мінімізації витрат, не враховуючи при цьому можливе зниження стандарту обслуговування споживачів. І як наслідок, можливе падіння обсягів товарообігу та величини прибутку. Як стверджує І. В. Ковальчук, показником, що характеризує найдешевший з можливих варіантів використання наявних ресурсів у разі досягнення максимального обсягу товарообігу за умови досягнення високої якості обслуговування покупців, є оптимальний рівень витрат. Він поєднує в собі як технологічну, так і економічну ефективності використання факторів торгівлі [29, с. 564].

У складі витрат торговельного підприємства переважне місце займають витрати обігу. Цей показник певною мірою відображає всі напрями діяльності підприємств із вдосконалення торгівельних процесів, зниження рівня витрат з реалізації товарів та ін. [4, с. 211].

Суттєвою за своєю інформативністю є дані про структуру операційних витрат (рис. 3.4).

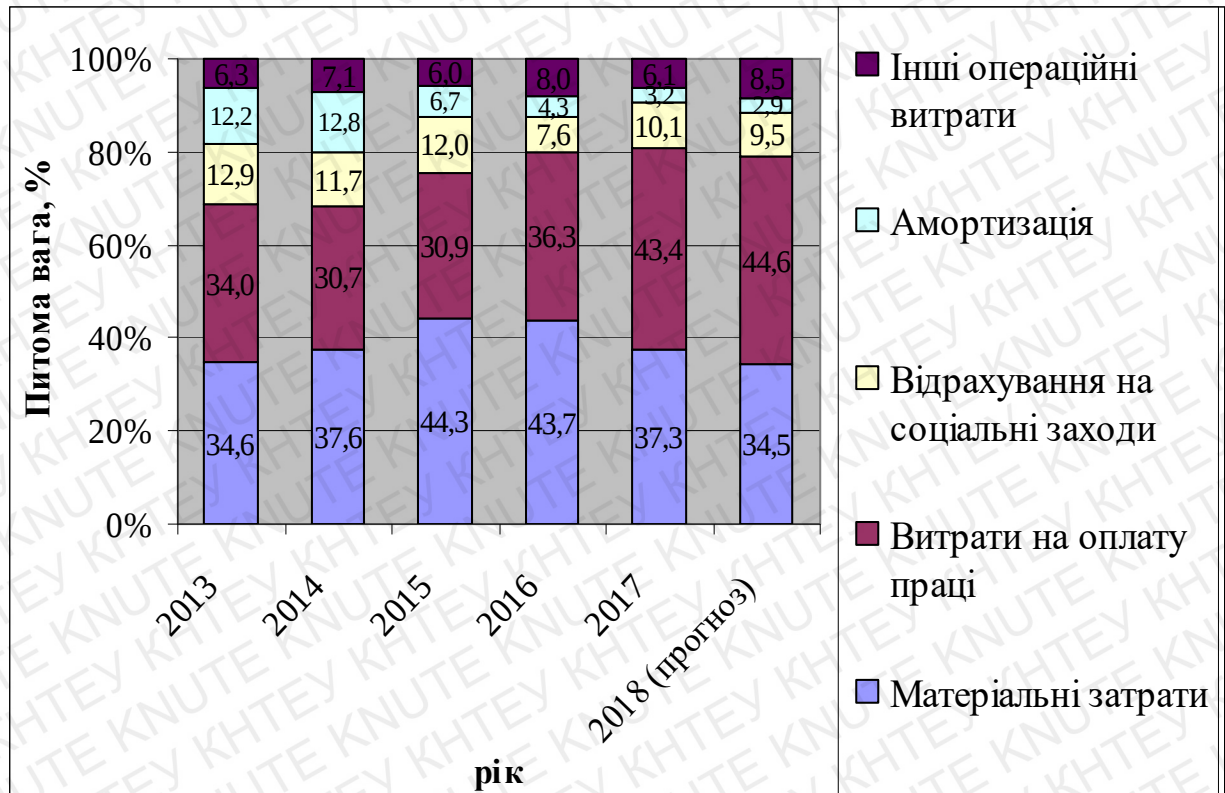


Рис. 3.4. Склад і динаміка зміни структури операційних витрат ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” за 2013 -2017 рр., %.

З рис. 3.4 бачимо, що найбільша питома вага у складі операційних витрат доводиться на матеріальні витрати і витрати на оплату праці. Якщо у 2013 р. їх питома вага практично однакова (34,6% і 34,0% відповідно), то вже у 2017 р. вона зростає, але витрати на оплату праці зростають швидшими темпами, ніж матеріальні. Крім того, питома вага амортизаційних відрахувань зменшилась майже у 4 рази. З урахуванням прогнозів на 2018 р. тенденція до змін буде зберігатись.

Для більшої наочності розглянемо динаміку зміни показника ефективності експортних операцій товариства (рис. 3.5).

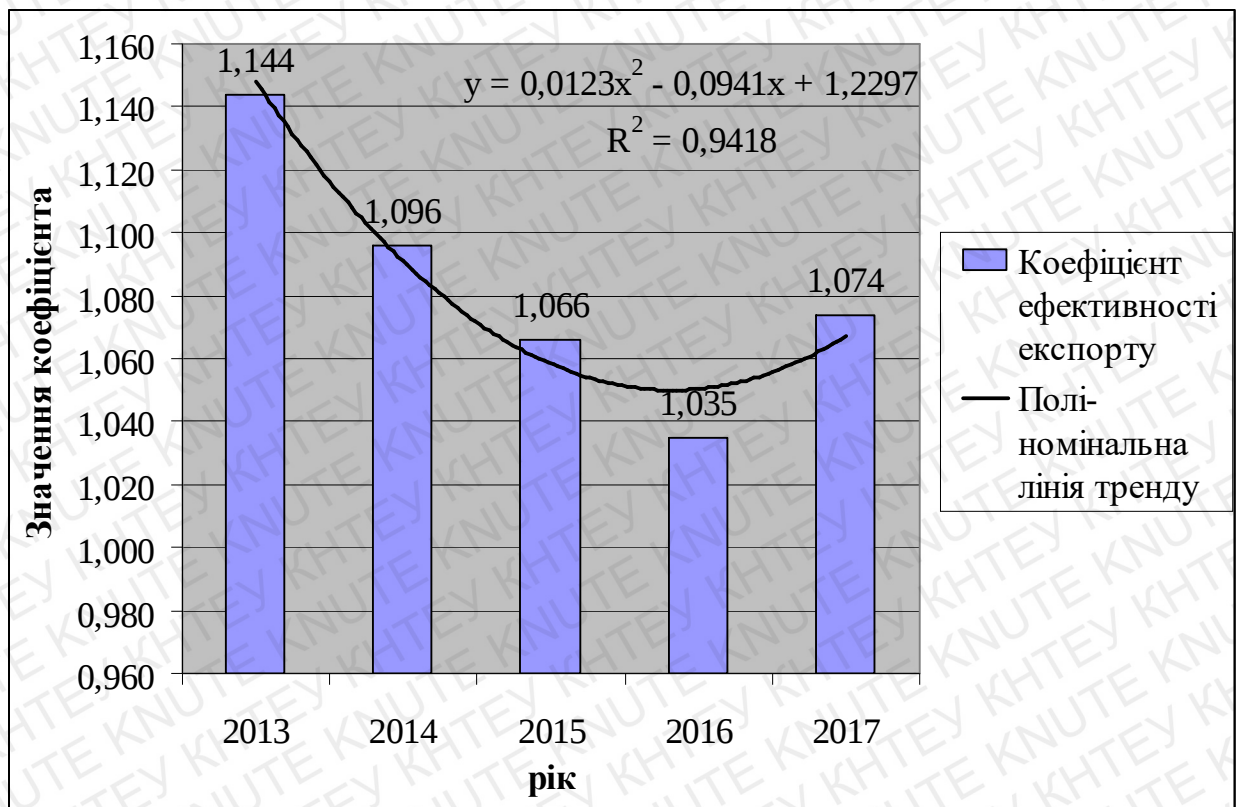


Рис. 3.5. Динаміка зміни значення коефіцієнта ефективності експортної діяльності ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” за 2013-2017 рр.

Дана тенденція вказує на те, що протягом 2013-2016 р. витрати експорту знижувались повільнішими темпами, ніж доходів, що є негативним явищем і призвело до зниження значення показника ефективності експорту протягом вказаного періоду.

У процесі здійснення господарської діяльності на суму та рівень витрат

торгівлі впливають як залежні (внутрішні), так і незалежні (зовнішні) фактори середовища підприємства. До факторів внутрішнього середовища функціонування належать:

- обсяг товарообігу підприємства;
- склад товарообігу;
- умови товаропостачання торговельного підприємства;
- стан і ефективність використання основних фондів;
- стан і ефективність використання трудових ресурсів;
- структура капіталу підприємства; швидкість обігу товарів.

До факторів зовнішнього середовища належать:

- стан ринків факторів виробництва;
- кон'юнктура споживчого ринку;
- стан економіки країни загалом;
- механізм державного регулювання торговельно-господарської діяльності [68, с. 81].

Характеристику найважливіших напрямів раціоналізації й економії витрат торговельного підприємства наведено на рис. 3.6 [4, с. 235; 68, с. 81].

Універсальні пропозиції, запропоновані науковцями, потребують уточнення для кожного конкретного підприємства і видів його діяльності.

Загалом витрати підприємства, пов'язані із звичайною діяльністю, складаються із собівартості реалізованих товарів, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. При цьому, вартісні витрати на певний фактор виробництва можуть істотно відрізнятися залежно від рішення, яке приймається, і, звичайно, вони не однакові на різних підприємствах [2].

Склад витрат, що виникають у зв'язку зі здійсненням імпорتنих операцій, має свої особливості. Оскільки імпортування передбачає ввезення лікарських засобів і виробів медичного призначення на митну територію України, імпортери зобов'язані сплачувати ввізне мито, розмір якого залежить від видів та обсягів ввезених товарів.



Рис. 3.6. Характеристика основних напрямів оптимізації та економії витрат

Оскільки, ставки мита залежать від виду товару та країни експорту, то при прийнятті рішення про доцільність імпорту необхідно брати до уваги вартісне обтяження, яке збільшуватиме вартість і, відповідно, ціну реалізації імпортованих товарів. Таке обтяження негативно впливає на здійснення товаропотоків підприємств, тому, для ефективного їх функціонування варто застосовувати процес управління товаропотоками.

Управління товаропотоками має містити в собі ряд заходів, спрямованих на планування, контролювання та знаходження оптимальних варіантів здійснення, з врахуванням усіх особливостей діяльності

підприємства. В процесі управління товаропотоками визначається оптимальна структура товаропотоку, формуються ланцюги поставок із мінімальними витратами з метою отримання максимальної вигоди від продажів товарів споживачам.

Таким чином, головним завданням управління товаропотоками є складання оптимального ланцюга поставок, що найбільш повно буде виконувати поставленні цілі підприємства [28].

На думку вітчизняних науковців, компанії можуть зменшувати свої витрати на 20-30% тоді, коли подвоюється випуск продукції, це явище відоме як “крива акумулювання досвіду” (experience curve). Наприклад, якщо взяти 20%-ве зменшення витрат виробництва і початкову вартість в 100 грошових одиниць на одиницю продукції, то собівартість другої одиниці продукції буде дорівнювати 80 грошових одиниць, четвертої – 64 грошові одиниці тощо. Зменшення може бути пов'язане з кількома чинниками:

- покриттям умовно-постійних витрат за рахунок випуску більшого обсягу продукції;
- підвищенням ефективності за рахунок досвіду, набутого при виробництві великих партій продукції;
- масовими закупівлями матеріалів і перевезенням їх значними партіями.

Тому очевидно, що лідер ринку може одержати переваги стосовно зменшення витрат виробництва перед своїми конкурентами. Одним із засобів збільшення випуску продукції компанією є визначення ринку з глобальної, а не внутрішньодержавної точки зору [18; 27, 55].

В процесі управління витратами основна увага має бути зосереджена на мінімізації їх загального обсягу. А це можливо в тому випадку, коли підприємство проводить ефективну управлінську політику, яка повинна враховувати як внутрішні так і зовнішні фактори взаємодії управління діяльністю. Найбільшого значення при цьому набуває оперативність отримання інформації про витрати, що дозволяє втручатися у господарський

процес з метою його оптимізації, попереджувати непродуктивні витрати, що має велике значення у мобілізації резервів підвищенні ефективності діяльності.

Для виявлення та мобілізації наявних на підприємстві резервів зниження витрат і нарощення на цій основі фінансових показників наявної інформації недостатньо. В умовах конкуренції результати аналізу повинні спрямовуватись на прогнозування витрат, розробку системи мотивації зниження витрат та контролю за раціональним використанням ресурсів.

3.3. Вплив запропонованих заходів на рентабельність підприємства на плановий період

Будь-які господарські рішення, що ухвалюються керівництвом і втілюються у практику, безпосередньо чи опосередковано впливають на рентабельність підприємства. При цьому, основним завданням керівництва є забезпечення зростання показників рентабельності й усунення (або мінімізація) негативного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів.

Досить складним, але дієвим інструментом управління рентабельністю є планування, що являє собою складний процес, який включає глибокий економічний аналіз виробничих і фінансових показників за період, що передував плановому [50, с. 215].

В науковій економічній літературі приділяється достатньо уваги питанням управління прибутком і рентабельністю. На нашу думку, для оцінки впливу запропонованих заходів на рентабельність підприємства доцільно скористатися методикою, запропонованою колективом вітчизняних авторів [83].

При аналізі впливу на рентабельність окремих факторів недоцільно використовувати інформацію про постійні витрати. Величина постійних витрат, яка приходить на конкретні вироби, залежить від методу їхнього розподілу і не має особливого аналітичного значення. Тому при визначенні

рентабельності окремих видів продукції скористаємося формулою (1.6):

Показник рентабельності виробу планується в діапазоні допустимих значень “мінімум-максимум”.

Для формування мінімального допустимого рівня рентабельності виробу скористаємося формулою (1.7). Для розрахунку максимально можливого рівня рентабельності виробу скористаємося формулою (1.8):

При планових розрахунках рентабельності виробів розраховуються обидва показники. Але розрахунки можуть виконуватись як на окремі вироби, так і на окремі види виробів. Все залежить від типу виробництва та унікальних властивостей виробу [83, с. 317].

Планується цей показник рентабельності кожного поточного планового періоду.

Доцільніше аналіз рентабельності обмежити розрахунком “коефіцієнта маржинального прибутку”, що відображає потенційну рентабельність виробу, не перекручену традиційними методами розподілу постійних витрат. Коефіцієнт маржинального прибутку ($K_{мн}$) розраховується, як розглянуто вище, відношенням маржинального прибутку ($П_{м}$) до ціни виробу ($Ц_i$). На потенційну рентабельність виробу будуть впливати лише два фактори: зміна ціни та змінних витрат. Збільшення ціни підвищить потенційну рентабельність виробу, але може призвести до скорочення обсягу продажів.

З позицій маржинального аналізу замість аналізу показників рентабельності продукції, що викривлені традиційними методами розподілу постійних витрат, доцільно порівняти плановий і фактичний показники беззбитковості. Цей показник у певній мірі характеризує рівень ефективності роботи підприємства. Рентабельність всієї продукції розраховуватимемо за формулою (1.9).

За умови, якщо $III = 0$ і амортизаційні відрахування значно нижчі за витрати на матеріали і оплату праці, формула рентабельності (1.10) спрощується до формули (3.1):

$$R_{np} = \frac{(1+r)^t - 1 + ПДВ \times \frac{U}{M+U}}{1 - ПДВ - ПП}, \quad (3.1)$$

Згідно Податкового кодексу [57] лікарські засоби, дозволені для виробництва і застосування в Україні та внесені до Державного реєстру лікарських засобів у разі постачання на території України або ввезенні на територію України, оподатковуються ПДВ за ставкою 7%. З формули (3.6) бачимо, що при ставці ПДВ – 7 %, податку на прибуток – 18% дія інфляції посилюється в 1,33 рази $\left(\frac{1}{1-0,07-0,18} \right)$. Чим вищі ставки податків, тим більша дія інфляції.

При відсутності інфляції ($i = 0$) тривалість виробничого циклу (t) не впливає на рівень інфляції і остання повністю визначається структурою витрат на виробництво. З урахуванням специфіки діяльності товариства рівень рентабельності для простого відтворення при існуючих ставках складатиме $9,3\% \left(\frac{0,07}{0,75} \times 100 \right)$.

Наявність інфляції потребує корекції всіх розрахунків з урахуванням першого доданка в чисельнику формули, тобто на величину $(1+r)^t - 1$.

Для розрахунку планових значень спрогнозуємо зміну обсягів доходів і витрат товариства, побудувавши поліноміальну криву тренду (рис. 3.7).

Таким чином, поліноміальні криві тренду, зображені на рис. 3.7, побудовані на основі даних товариства за 2013-2017 рр. вказують на те, що у плановому періоді (2018 р.) зростатимуть обсяги як доходів (до 55000 тис. грн), так і витрат (до 52500 тис. грн).

Виходячи з цього, прогнозний розмір прибутку складатиме 2500 тис. (різниця між прогнозним розміром доходів та витрат: 55000 – 52500), що на 329,0 тис. грн більше, ніж у 2017 р.

Дану тенденцію варто оцінювати позитивно.

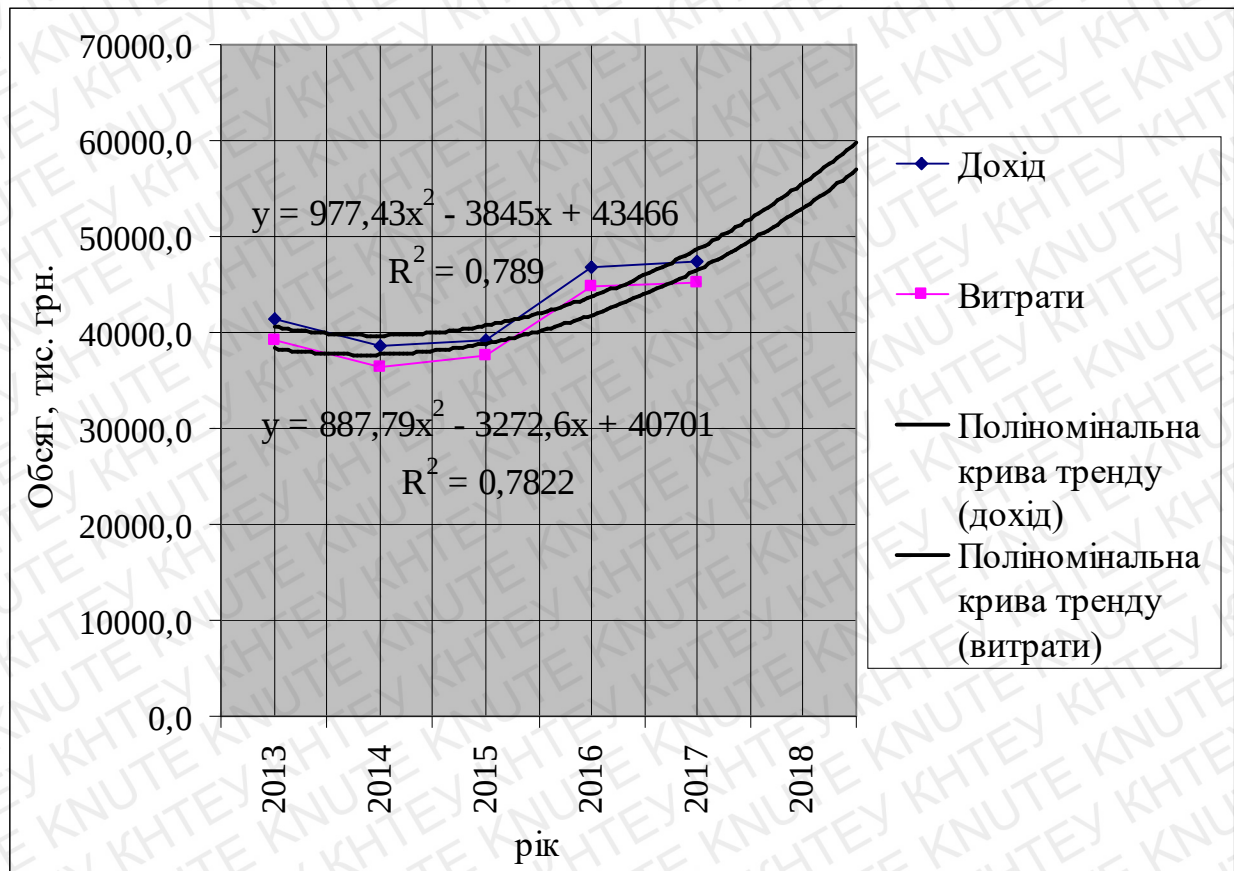


Рис. 3.7. Прогноз зміни обсягів доходів і витрат ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” на плановий період

Результати розрахунку рівня рентабельності з урахуванням трудомісткості, матеріаломісткості, рівня інфляції (1,2% на місяці) і тривалості виробничого циклу наведено у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Розрахунок рівня рентабельності ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” на плановий період

№ з/п	Показник	Рік		Відхилення 2018 р. до 2017 р.
		базовий 2017	плановий 2018 (прогноз)	
1.	Питома вага матеріальних витрат	37,3	30,0	-7,3
2.	Питома вага трудових витрат	43,4	50,0	6,6
3.	Тривалість виробничого циклу, місяців	3,26	3,25	-0,01
4.	Рівень рентабельності, %	10,3	11,1	0,8

Розрахунки, наведені у табл. 3.3, показують, що у наступному плановому році, порівняно з 2017 р., рівень рентабельності ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” зросте на 0,8% і складе 11,1%, що є позитивною тенденцією.

Таким чином, для забезпечення простого відтворення необхідно закладати в ціну рентабельність, рівну 11,1%.

Для розрахунку показників рентабельності скористаємося формулами (1.10-1.19).

При необхідності підтримки рентабельності виробництва на нормативному рівні проводиться розрахунок нормативу рентабельності виробництва. Норматив рентабельності показує оптимальний рівень рентабельності виробництва, який має бути досягнутий у плановому періоді в цілому по підприємстві. Результати розрахунків вказаних показників наведено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахунок показників рентабельності ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” на плановий період

№ з/п	Показник	Рік		Відхилення 2018 р. до 2017 р.
		базовий 2017	плановий 2018 (прогноз)	
А	1	2	3	4
1.	Дохід від реалізації продукції, тис. грн	45967,0	53000,0	7033,0
2.	Операційний прибуток, тис. грн.	2715,0	2900,0	185,0
3.	Прибуток до оподаткування, тис. грн	2641,0	3000,0	359,0
4.	Чистий прибуток, тис. грн	2171,0	2500,0	329,0
5.	Статутний капітал, тис. грн	4475,0	4475,0	0,0
6.	Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн	22697,0	23412,5	715,5
7.	Середньорічна вартість активів, тис. грн	28193,0	28538,5	345,5
8.	Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн	13090,5	12903,5	-187,0
9.	Прибутковість основної діяльності:			
	мінімальна, %	5,9	5,5	-0,4

A	1	2	3	4
	максимальна, %	5,7	5,7	-0,1
10.	Коридор рентабельності продажу, %	-2,7	3,4	6,2
11.	Рентабельність статутного капіталу, %	48,5	55,9	7,4
12.	Рентабельність власного капіталу, %	9,6	10,7	1,1
13.	Рентабельність активів, %	7,70	8,76	1,1
14.	Рентабельність поточних активів, %	16,6	19,4	2,8
15.	Загальна рентабельність виробництва, %	15,3	17,2	1,9
16.	Розрахункова рентабельність виробництва, %	12,6	14,4	1,8

Таким чином, результати розрахунків, наведених у табл. 3.4, бачимо, що у 2017 р. мінімальна прибутковість основної діяльності перевищує максимальну на 0,2%. Це означає, що від фінансової діяльності підприємство не отримувало прибутків. Даний факт враховано при плануванні – у товариства є можливість розширення рівня рентабельності без виробничої діяльності на 3,4%.

Розрахунок коефіцієнта рентабельності капіталу вказує на те, що ступінь привабливості підприємства для інвесторів зросте на 7,4%, оскільки за умови незмінності розміру статутного капіталу розмір прибутку зросте.

Слід також відмітити зростання використання основних фондів та оборотних засобів. На це вказує зростання рентабельності власного капіталу на 1,1%.

Зростання рентабельності оборотних активів на 2,8% вказує на те, що величина віддачі від вкладених в операційну діяльність підприємства оборотних коштів зростатиме.

Загальна рентабельність виробництва вказує на зростання ефективності використання основних фондів та оборотних засобів. Аналогічну тенденцію показує зростання показника розрахункової рентабельності виробництва. Вона є дещо нижчою, оскільки для розрахунку береться розмір чистого прибутку.

Загалом, проведені розрахунки вказують на те, що запропоновані

заходи сприятимуть оптимізації діяльності підприємства і зростанню показників його рентабельності у плановому періоді.

Висновки до розділу 3

Формування доходів підприємства від здійснення ЗЕД, пов'язаної з торгівлею лікарськими засобами і фармацевтичними препаратами має свої особливості. З одного боку, експорт засобів повинен перевищувати імпорту, з іншого – проблема збільшення доходів від імпорту операцій. Крім того, більшість класичних методів збільшення доходів у даному випадку не можуть бути застосовані. Так, підприємство не має можливості вільно збільшувати виручку від реалізації за рахунок підняття оптових цін на імпортовані лікарські засоби та медичні препарати, оскільки ціноутворення в даній сфері суворо регулюється державою. Те ж саме стосується зниження ціни закупівлі, оскільки вона здійснюється згідно укладених довгострокових контрактів. Таким чином, керівництву підприємства варто звернути увагу на зниження витрат, роботу з існуючими і залучення потенційних покупців.

Зниження витрат не повинно бути абсолютизованим, оскільки це може призвести до зниження якості обслуговування покупців і, як наслідок, втрати покупців та зниження прибутку.

На суму та рівень витрат торгівлі впливають як залежні (внутрішні), так і незалежні (зовнішні) фактори середовища підприємства. Керівництву підприємства варто звернути увагу на збільшення оборотів імпортованих товарів, що може забезпечити зниження витрат до 30%.

Вживання заходів щодо зростання прибутку та зниження витрат, безумовно, впливатиме на рівень показників рентабельності підприємства, що підтверджено відповідними розрахунками.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Підсумовуючи результати проведених досліджень можемо зробити наступні висновки:

1. Досліджено сутність ефективності ЗЕО. З'ясовано, що більшість науковців дотримуються єдиної думки щодо трактування поняття “ЗЕО”. На думку багатьох вітчизняних науковців ЗЕО – це комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання і виконання торгової, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру. Крім того, ЗЕО є структурною одиницею ЗЕД.

З результатами дослідження у роботі сформульовано поняття “ефективність ЗЕО” – результат здійснення ЗЕО, що визначається шляхом порівняння отриманих доходів з витратами, здійсненими для їх отримання.

Крім того, з'ясовано, що категорія “ефективність ЗЕД” в економічній літературі зазвичай ототожнюється з ефективністю експорту.

2. Окреслено особливість визначення показників ефективності. Встановлено, що ефективність ЗЕО значною мірою закладається на етапі їх планування і попередньої підготовки до проведення, а оцінюється шляхом фінансового аналізу.

Об'єктами аналізу ЗЕО є їх економічні результати, які формуються під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, що відображаються в системі економічних макро- та мікроекономічних показників. У зв'язку з цим, у роботі розглянуто особливості формування показників оцінки ефективності ЗЕО в розрізі наукових праць.

Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду ЗЕО, її мети, умов та інших особливостей конкретної угоди. в залежності від цього, узагальнено рекомендовані показники, що всебічно характеризують ефективність ЗЕО підприємства.

Показники, які характеризують ступінь ефективності ЗЕД, доцільно розраховувати перед укладанням угоди, при планування діяльності, а також з

метою оцінювання ефективності експортних та імпорتنих операцій за попередній період.

3. Узагальнено методичні підходи до розрахунку ефективності ЗЕО. З'ясовано, що не існує єдиного загальновизнаного підходу до оцінювання ефективності ЗЕО підприємства. Значна кількість науковців обґрунтовують власні методичні підходи до оцінки ефективності ЗЕО. У зв'язку з тим, що методики не досить повно враховують умови та фактори здійснення того чи іншого виду ЗЕД, А. Г. Дем'яненко, було розроблено модель комплексного аналізу ефективності ЗЕД підприємства, яка враховує широкий спектр факторів і дає можливість надати об'єктивнішу характеристику стану і розвитку цієї сфери діяльності.

У вітчизняній економічній науці щодо оцінки ефективності операцій підприємств із експорту та імпорту переважають підходи, основані на розрахунку показників, що можна визначити як моментний та усереднений економічний ефект операцій.

Яку б методику не було обрано для здійснення оцінки ефективності ЗЕО, слід зважати на доцільність розрахунку кожного з показників, оскільки отримана інформація повинна бути максимально корисною і об'єктивною, давати можливість управлінцям ухвалювати ефективні управлінські рішення в сфері ЗЕД і, безпосередньо, здійснення ЗЕО.

4. Проаналізовано фінансовий стан, динаміку і структуру ЗЕД ТОВ "УКРФАРМЕКСПОРТ". Виявлено, що товариство здійснює фінансово-господарську діяльність у сфері торговельно-посередницьких послуг, має стійкий фінансовий стан, достатню ліквідність і платоспроможність. Здійснює ЗЕО як імпорту, так і експорту лікарських засобів і медичних препаратів.

Розрахунки, проведені за період 2013-2017 рр., вказують на те, що обсяги імпорту підприємства зростають, тоді як обсяги експорту знижуються. Щороку різниця між імпортом і експортом стрімко зростає. Найбільша різниця імпорту та експорту склалася у 2017 р. Кількість

контрагентів з імпорту перевищила експорт майже у 8,7 рази, а операцій – у 46 разів. Дане явище є негативним для економіки держави, оскільки у пріоритеті політика імпортозаміщення, але у сфері лікарських засобів і медичних препаратів забезпечити її досить проблематично.

Крім того, у роботі проведено аналіз структури і динаміки зміни географії експорту та імпорту. Відмічається скорочення не лише обсягів, але й кількості товарних груп експорту. Географія експорту товариства не численна. Кількість контрагентів (від 4 до 7 залежно від року) та операцій (від 7 до 43 залежно від року) змінюється синхронно зі зміною доходів.

Географія імпорту значно ширша, ніж експорту і поступово розширюється. При цьому дохід, кількість контрагентів та операцій розподіляються нерівномірно.

5. Оцінено ефективність ЗЕО ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ”. Для цього використано показники оцінки ефективності здійснення експортних операцій. Експортну діяльність товариства протягом аналізованого періоду можна вважати ефективною і економічно доцільною, оскільки значення коефіцієнта ефективності експорту перевищує 1.

Також проведено розрахунки впливу факторів на обсяги експорту. З’ясовано, що найбільший вплив на зменшення обсягів експорту спричинило зменшення кількості контрагентів. Таким чином, керівництву підприємства варто спрямувати зусилля на розширення кількості і географії контрагентів, що дасть можливість збільшити обсяги експортних операцій і отримати додатковий прибуток.

6. Обґрунтовано заходи підвищення доходу від реалізації імпортованих медичних препаратів на внутрішньому ринку. З’ясовано, що ринок імпортованих медичних препаратів має свої особливості, котрі не дають можливості імпортерам повною мірою застосувати загальноприйняті напрями збільшення доходів від реалізації імпортованих медичних препаратів на внутрішньому ринку. Перш за все, це існуюча система формування ціни реалізації.

Керівництву товариства варто звернути увагу на можливість збільшення доходів за рахунок зростання обсягів реалізації шляхом прискорення обороту.

Розробка пропозицій збільшення доходів повинна враховувати функціональні механізми стратегічного управління, а саме напрями стратегічного управління та засоби забезпечення. У зв'язку з цим у роботі побудовано матриці можливостей і загроз з урахуванням сильних і слабких сторін, можливостей і загроз.

7. Запропоновано напрями оптимізації витрат при здійсненні операцій з імпорту медичних препаратів. Встановлено, що підвищення прибутковості діяльності ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” в умовах економічної нестабільності та зниження платоспроможного попиту може бути забезпечено на підставі оптимізації витрат.

Дослідження показують, що протягом 2013-2017 рр. розмір витрат зростає. Переважно, це обумовлено низкою зовнішніх факторів, серед яких економічна криза, коливання курсу іноземних валют, зростанні цін на матеріальні витрати, збільшення розміру заробітної плати співробітників. Саме останні зазнали найбільшого зростання – на 42,2%

У роботі також проведено дослідження складу і динаміки зміни структури операційних витрат та наведено основні напрями їх економії та оптимізації. Дослідження також показують, то товариство може суттєво зменшити витрати шляхом нарощення товарообороту.

8. Оцінено вплив запропонованих заходів на рентабельність підприємства у плановому періоді. З'ясовано, що запропоновані заходи позитивно впливатимуть на підвищення рівня рентабельності. Здійснено прогнозування і сплановано величину надходження доходів та здійснення витрат на 2018 р. На основі спланованих показників проведено розрахунки рівня рентабельності діяльності, а також активів і власного капіталу, які мають позитивну динаміку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Анісімова О. М. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності високотехнологічного підприємства : Монографія / О. М. Анісімова, Н. Є. Вітка. – Донецьк : Ноулідж (донецьке відділення), 2011. – 175 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; [пер. с англ.]. – М. : Питер, 2017. – 334 с.
3. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : Підручник для вузів / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман; За ред. д-ра екон. наук, проф. І. В. Багрової. – К. : Центр навчальної літератури, 2014. – 580 с.
4. Бланк И. А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Вид. "Ника-Центр", 2004. – 546 с.
5. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2015. – 768 с.
6. Булатова А. С. Економіка / А. С. Булатова. – К. : МОЛОДЬ, 2012. – 600 с.
7. Бурлачков В. К. Внешнеэкономическая деятельность в глобальной экономике / В. К. Бурлачков, Н. А. Соколов, А. Е. Маркова и др. – М. : Изд. дом "АТИСО", 2009. – 639 с.
8. Вакульчик О. М. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О. М. Вакульчик, Д. П. Дубицький //
9. Васюк Т. В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / Т. В. Васюк // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №3(165). – С. 131-136.
10. Вівчар О. І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О.І. Вівчар // Галицький економічний вісник. – 2009. – №2. –С. 24-30
11. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навч.

посіб. / А. М. Вічевич, О. В. Максимець. – Львів : Афіша, 2014. – 140 с.

12. Влезько І. С. Стратегія збільшення доходів на підприємстві / І. С. Влезько, Н. І. Кузічкіна. – [Електронний ресурс] : WEB-сайт видавничого дому “Освіта і наука”. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/7_86350.doc.htm

13. Галунець Н. І. Методичні аспекти оцінки економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємств / Н. І. Галунець, Л. М. Васько // Агросвіт. – 2013. – № 1. – С. 50-53.

14. Ганін В. І. Основи теорії економічного аналізу / В.І. Ганін. – Х. : Самміт, 2015. – 105 с.

15. Господарський кодекс України №436-IV від 16.01.2003. – [Електронний ресурс] : Офіційний ВЕБ-портал Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

16. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підруч. / О. П. Гребельник. – 5-те видання перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2015. – 432 с.

17. Гринкевич С. С. Підходи до визначення сутності економічної категорії “ефективність зовнішньоекономічної діяльності” підприємств / С. С. Гринкевич, О. Ю. Сало // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.2. – С. 170-175.

18. Губрій М. В. Реструктуризація підходів щодо розвитку форм виходу підприємств на зовнішній ринок / М. В. Губрій, Л. М. Римарева. – [Електронний ресурс] : WEB-сайт видавничого дому “Освіта і наука”. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/29_DWS_2011/Economics/2_95504.doc.htm

19. Дацько О. І. Імпортозаміщення у фармацевтичній галузі як пріоритет стратегії соціальної безпеки України / О. І. Дацько // Соціальна фармація в Україні: стан, проблеми та перспективи : матер. всеукр наук.-практ. інтернет-конференції за участю міжнародних спеціалістів, 3 квітня 2013 р. / ред. кол. : А. А. Котвицька та ін. – Х.: Вид-во НФаУ, 2013. – 350 с.

20. Демьяненко А. Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия // Экономика, финансы, право. – 2005. – № 2. – С. 22-28.

21. Деякі питання державного регулювання цін на лікарські засоби і виробу медичного призначення : Постанова Кабінету Міністрів України №333 від 25.03.2009. – [Електронний ресурс] : Офіційний ВЕБ-портал Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2009-п>

22. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2016. – 462 с.

23. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. М. Дроздова. – К. : ЦУЛ, 2012. – 172 с.

24. Кадуріна Л. О. Облік зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах України : теорія, практика, рекомендації : навч. посіб. / Л. О. Кадуріна, М. С. Стрельнікова. – К. : Центр учбової літератури, 2017. – 606 с.

25. Карлик Ю. Ю. Факторний аналіз діяльності підприємства за експортними контрактами / Ю. Ю. Карлик, М. Г. Бігдан – [Електронний ресурс] : Офіційний WEB-сайт видавничого дому “Освіта і наука”. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/4_SND_2009/Economics/40519.doc.htm

26. Качмарик Я. Д. Витрати торговельного підприємства та шляхи їх оптимізації / Я. Д. Качмарик, О. С. Верещинська // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2007. – Вип. 17.4. – С. 174-177.

27. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : Навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2002. – 384 с.

28. Коваленко К. С. Оцінювання товаропотоків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств / К. С. Коваленко, Л. О. Шкварчук // Бізнес Інформ. – 2012. – №9. – С. 54-57.

29. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посібн. / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2014. – 679 с.

30. Ковальчук Т. Г. Оцінка стану зовнішньоекономічної діяльності та створення сприятливих умов її розвитку в Україні / Т. Г. Ковальчук // Молодий вчений. – 2017. – №11(51). – С. 1190-1194.
31. Ковтун Е. О. Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємств / Е. О. Ковтун, Д. В. Дронов. – [Електронний ресурс] : WEB-сайт видавничого дому “Освіта і наука”. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64169.doc.htm
32. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : кредитно-модульний курс : навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. та доп. / За ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, К. І. Ржепішевського. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 288 с.
33. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти : Навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, О. Ю. Григор’єв, А. О. Босак, Я. С. Карп’як – 3-тє вид., перероб. і доп. – Львів : «Магнолія 2006», 2014. – 512 с.
34. Кононенко Я. В. Моделі оцінки економічного ефекту та ефективності експортно-імпортних операцій (на прикладі парфумерно-косметичних підприємств хімічної промисловості) / Я. В. Кононенко // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. – 2015. – №819. – С. 52-57.
35. Котик Л. Проблеми фінансування зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Л. Котик // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна фінансово-кредитна і податкова політика. Вип. 6. – Львів : ІРД. – 1999. – С. 249-255.
36. Котиш О. М. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття “зовнішньоекономічна операція” / О. М. Котиш // Економіка розвитку. – 2014. – № 2. – С. 99-103.
37. Крамарева О. М. Определение доходов экспортера машин в расчетах эффективности экспортных операций / О. М. Крамарева // Матер.

VIII Міжнар. наук.-практ. конф. “Наука і освіта 2005”. – Т. 72. Зовнішньоекономічна діяльність. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2005. – С. 33-35.

38. Крамарева О. М. Эффективность импорта в условиях рыночной трансформации экономики Украины / О. М. Крамарева // Матер. Міжнар. наук.-практ. конф. “Розвиток економіки в трансформаційний період: глобальний та національний аспекти”. – Т. 1. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2005. – С. 71-72.

39. Краузе О. І. Конспект лекцій з дисципліни «Маркетинг» для студентів денної та заочної форм навчання факультету економіки та менеджменту / О. І. Краузе – Тернопіль, ТНТУ, 2016. – 132 с.

40. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства споживчої кооперації України: монографія / А. В. Куценко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.

41. Лупак Р. Л. Використання інституціонального підходу в системі стратегічного управління доходами підприємства / Р. Л. Лупак // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2014. – №3. – С. 208-217.

42. Маринич І. А. Стратегія збільшення доходів підприємства / І. А. Маринич, В. С. Нікітіна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. С. 207-209.

43. Мартянова О. В. Оптимизация ВТД организации методом многокритериальных оценок / О. В. Мартянова. – LAP Lambert Academic Publishing, 2013. – 456 с.

44. Мартянова О. В. Разработка системы ключевых показателей оценки эффективности внешнеторговых операций / О. В. Мартянова // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – №3. – С. 99-115.

45. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж. – 2011. – 210 с.

46. Мельник О. Г. Індикатори оцінювання ефективності

зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О. Г. Мельник, Ю. Л. Логвиненко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2007. – № 599 : Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 124-130.

47. Миролюбова Т. В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях рыночной экономики: автореф. дис. канд. экон. наук. / Миролюбова Т. В. – Екатеринбург, 1992. – 20 с.

48. Морщагіна Н. С. Господарсько-правові тенденції розвитку ринку реалізації фармацевтичних виробів / Н. С. Морщагіна // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – №2(13). – С. 191-200.

49. Назаров Д. С. Тенденції розвитку внутрішнього ринку фармацевтичної продукції України та перспективи створення вітчизняних високотехнологічних фармацевтичних виробництв / Д. С. Назаров // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Вип. 119. – Ч. I. – С. 170-180.

50. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств : підручник / О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук. – К. : "Центр учбової літератури", 2013. – 504 с.

51. Ногіна С. Оцінка фінансової стійкості підприємства на прикладі металургійної галузі / С. Ногіна, А. Корж // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 11. – Част. 2. – С. 363-367.

52. Орлов П. А. Научно-методический подход к оцениванию экономического эффекта от экспорта энергосберегающих машин и оборудования с учётом повышения точности определения затрат на их производство и сбыт / П. А. Орлов, А. Ю. Орлова // Социальная экономика. – 2013. – № 1. – С. 123-129.

53. Охота В. І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : консп. лекцій / В. І. Охота. - Тернопіль : ТНЕУ, 2013. - 176 с.

54. Падерин И. Д. Научные и практические аспекты повышения

экономической эффективности современного предприятия / И. Д. Падерин // Вісник Академії економічних наук України . – 2003. – № 1. – С. 89-95.

55. Пан М. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : конспект лекцій / М. П. Пан, В. І. Торкатюк, А. Л. Шутенко, О. С. Вороніна. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 158 с.

56. Погребняк А. Ю. Еволюція наукових поглядів на сутність поняття “зовнішньоекономічна діяльність” / А. Ю. Погребняк, Т. Ю. Хоменко // Сучасні проблеми економіки і підприємництва : Збірник наукових праць. – Вип. 18. – К. : ІВЦ Видавництво “Політехніка”, 2016. – С. 48-55.

57. Податковий кодекс України №2755-VI від 02.12.2010. – [Електронний ресурс] : Офіційний ВЕБ-портал Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

58. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підруч. – 3-тє вид., перероб. і доп. / Попович П. Я. – К. : Знання, 2008. – 630 с.

59. Приходько О. Ціноутворення на лікарські засоби по-новому : шукаємо відповіді разом / О. Приходько. – [Електронний ресурс] : Щотижневик АПТЕКА. – 2016. – №48 (1069). – Режим доступу : <https://www.apteka.ua/article/394447>

60. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон № 996-XIV від 16.07.1999 – [Електронний ресурс] : Офіційний ВЕБ-портал Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

61. Про державне регулювання цін на лікарські засоби : Постанова Кабінету Міністрів України № 862 від 09.11.2016. – [Електронний ресурс] : Офіційний ВЕБ-портал Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/862-2016-п>

62. Про запровадження відшкодування вартості лікарських засобів : Постанова Кабінету Міністрів України №863 від 09.11.2016. – [Електронний ресурс] : Офіційний ВЕБ-портал Верховної ради України. – Режим доступу :

<http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/863-2016-п>

63. Про затвердження Положення про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальних санкцій, передбачених статтею 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” : Наказ Міністерства економіки України №19 від 05.10.1999 р. . – [Електронний ресурс] : Офіційний ВЕБ-портал Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0260-00>

64. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України № 959-ХІІ від 16.04.1991. – [Електронний ресурс] : Офіційний ВЕБ-портал Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12/>.

65. Прокушев Е. Ф. Зовнішньоекономічна діяльність / Е. Ф. Прокушев. – Тернопіль : Астон, 2013. – 320 с.

66. Рац О. М. Визначення сутності поняття “ефективність функціонування підприємства” / О. М. Рац // Економічний простір : зб. наук. праць. – № 15. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2008. – С. 275-285.

67. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2017 р. – [Електронний ресурс]. – Офіційний WEB-портал Аптечної професійної асоціації України. – Режим доступу : <http://apau.org.ua/2018/03/14/про-ринки-фармацевтики-у-звіті-амку-за-2/>

68. Романова А. О. Шляхи зниження витрат торговельного підприємства / А. О. Романова // Управління розвитком. – 2014. – №8(171). – С. 80-83.

69. Сельцовский В. Л. Экономико-статистические методы анализа внешней торговли / В. Л. Сельцовский. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 512 с.

70. Семко П. В. Управління ефективністю при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності / П. В. Семко, Е. О. Ковтун. – [Електронний ресурс]. – WEB-портал Центру міжнародного наукового співробітництва “ТК Меганом”. – Режим доступу : <http://intkonf.org/semko-pv-kovtun-eo->

upravlinnya-efektivnistyu-pri-zdiysnenni-zovnishnoekonomichnoyi-diyalnosti/

71. Сергеева В. В. Застосування методів нечіткої логіки з метою виявлення нестабільної фінансово-економічної ситуації міста / В. В. Сергеева. – [Електронний ресурс] : WEB-портал електронного наукового фахового видання “Ефективна економіка”. – 2014. – №5. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2988>

72. Слабоспицька О. Ю. Модель комплексної оцінки ефективності реалізації зовнішньоекономічної стратегії підприємства / О. Ю. Слабоспицька. – [Електронний ресурс] : Вісник Харківського НАУ ім. В. В. Докучаєва. – 2009. – №11. – Режим доступу : http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/V-Harkivskogo-NAU/V-Harkivskogo-NAU_ekonom/2009_11/pdf/11_25.pdf

73. Стрельнікова М. С. Значення аналізу зовнішньоекономічних операцій в прогнозуванні ефективності діяльності промислових підприємств / М. С. Стрельнікова // Науковий вісник ДДМА. – 2012 – №2(10Е). – С. 314-318.

74. Стровский Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям / Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, А. Б. Неткачев; под ред. Л. Е. Стровского. – 5-е изд., перераб. и доп. изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 503 с.

75. Стровский Л. Е. Внешний рынок и предприятие / Л. Е. Стровский – М.: Финансы и статистика, 2013. – 157 с.

76. Торгова Л. В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч.-метод. посіб. : для студ. вищ. навч. закл. / Торгова Л. В., Хитра О. В. – Львів : «Новийсвіт-2000», 2016. – 512 с.

77. Туницька Ю. М. Проблеми формування товарної структури імпорту в Україні за умов посткризового розвитку / Ю. М. Туницька // Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право. – 2012. – №1. – С. 94-101.

78. У Верховній Раді відбулося обговорення проекту Експортної

стратегії України. – [Електронний ресурс] : Офіційний WEB-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=bed3268b-91dd-4d19-896f-57b4ebbab532&title=UVerkhovniiRadiVidbulosiaObgovorenniaProektuEksportnoiStrategiiUkraini>

79. Хоменко О. Зовнішня торгівля України товарами у 2017 році / О. Хоменко. – [Електронний ресурс] : Офіційний WEB-портал Українського Інституту Майбутнього. – Режим доступу : https://uifuture.org/uk/post/zovnisna-torgivla-ukraini-tovarami-u-2017-roci_696

80. Хоменко Т. Ю. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю / Т. Ю. Хоменко, П. В. Круш // Актуальні проблеми економіки і управління : Зб. наук. праць. – К. : НТУУ “КПІ”. – 2017. – Вип. 11. – 276 с.

81. Черниш О. В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О. В. Черниш, О. М. Шатило // Вісник Сумського національного аграрного університету : Серія “Фінанси і кредит”. – 2013. – №1. – С. 221-224.

82. Чернишова Л. О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : практикум : навч. посібник / Л. О. Чернишова, В. О. Козуб, Л. Л. Носач, К. Ю. Величко, О. І. Печенка. – Х. : «Видавництво «Форт», 2017. – 238 с.

83. Швець Л. П. Особливості планування рентабельності в ринкових умовах / Л. П. Швець, Н. П. Захаркевич, Н. І. Доберчак // Університетські наукові записки. – 2010. – №2(34). – С. 316-322.

84. Шкурупій О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / О. В. Шкурупій, В. В. Гончаренко, І. А. Артеменко та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

85. Шмиголь Н. М. Взаємозв'язок елементів системи управління доходами в розрізі методів економічної мотивації та контролю ефективності формування доходів / Н. М. Шмиголь : матеріали 6 Международной научно-практической конференции «Образование и наука 21 век – 2010», София, 17-

25.10.2010 р. – София : «Бял. ГРАД БГ» ООД, 2010. – Т. 5. – С. 63-67.

86. Шмиголь Н. М. Методологія управління прямими доходами підприємства / Н. М. Шмиголь // Держава та регіони. Серія Економіка та підприємництво : науково-виробничий журнал. – 2010. – №6. – С. 243-247.

87. Яковлев А. І. Удосконалювання методів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності / А. І. Яковлев // Фінанси України. – 2003. – № 9. – С. 28-34.

88. Янковский Н. А. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности крупного производственного комплекса : монографія / Н. А. Янковский. – Д. : АО «Изд-во Донеччина», 2000. – 152 с.

89. Ячменьова В. М. Ефективність управління діяльністю промислового підприємства та діагностика загроз : монографія / В. М. Ячменьова, М. В. Височина, О. Й. Сулима. – Сімферополь: ВД АРІАЛ, 2010. – 472 с.

90. Ященко О. І. Економічні та соціальні аспекти оцінки ефективності / О. І. Ященко, О. П. Романюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.6. – С. 237-238.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А

Ефективність експорту та імпорту підприємства

Назва	Формула	Необхідні дані
Ефективність експорту (наскільки ефективно підприємство проводить свою ЗЕД; частка виторгу в загальному обсязі експорту підприємства) Якщо показник >1 і вище показника ефективності реалізації на внутрішньому ринку, то реалізація на зовнішньому ринку буде ефективнішою у порівнянні із реалізацією на внутрішньому ринку.	$E_{\text{еф.е}} = \frac{\text{ЧВ}}{\text{ОП}}$ $\text{ЧВ} = (\text{ВВ} \times \text{Кр}) - \text{Дв} - \text{МП}$	ЧВ – чистий виторг в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у н-гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки; ВВ – валютний виторг за експортний товар; Кр – діючий ринковий курс іноземної валюти до гривні; Дв – додаткові витрати всередині країни, пов'язані з експортом товару; МП – митні платежі; ОП – обсяг продажу за експортом.
Рентабельність експорту (сума іновалютного доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену гривню)	$P_e = \frac{H_e}{C_e} * 100\%$	He – гривневі надходження від експорту, які розраховуються шляхом перерахування валютної виручки в гривнях за курсом НБУ на день надходження валютної виручки; Ce – собівартість виробництва експортного товару.
Економічний ефект експорту Якщо $E_{\text{ек.п.}}$ є позитивною величиною, то експорт обраного товару є економічно ефективним, а тому слід шукати можливості для його збільшення з урахуванням досягнутого рівня виробництва. Показники E_1 та E_2 слід використовувати при укладанні угоди з метою вибору найбільш оптимального за критерієм максимуму економічного ефекту та за умови, що $E_1 > -1$ та $E_1 > -E_2$. При виконанні цих умов експорт товару є економічно ефективним.	$E_{\text{ек.п.}} = B_{\text{ек.п.}} - B_{\text{ек.в.}}$ $E_{\text{ек.п.1}} = B_{\text{ек.п.}} - B_{\text{ек.в.}} = (B_{\text{ек.п.2}} - B_{\text{ек.в.}}) * K_{\text{кр}} - B_{\text{ек.в.}}$ $B_{\text{ек.п.}} = B_{\text{ек.п.2}} + B_{\text{ек.в.}}$ $E_{\text{ек.п.2}} = (B_{\text{ек.п.2}} + B_{\text{ек.в.}}) * K_{\text{кр}} - B_{\text{ек.в.}}$	$V_{\text{ек.т.}}$ – виручка від експорту; $V_{\text{ек.в.}}$ – загальні витрати підприємства на експорт; $E_{\text{ек.п.1}}$ – економічний ефект експорту товару; $V_{\text{ек.г.}}$ – гривневий еквівалент відрахувань у валютний фонд підприємства, що розраховуються шляхом перерахунку валютної виручки в гривнях за курсом НБУ на день надходження валюти; $V_{\text{в.}}$ – гривнева виручка від обов'язкового продажу валюти; $E_{\text{ек.п.2}}$ – економічний ефект експорту товару; $K_{\text{кр}}$ – середньорічна вартість основних виробничих та оборотних фондів, що використовуються у виробництві експортної продукції.

Економічний ефект імпорту	$E_i = \Pi_{pi} - B_i$ $B_i = B + M + A + ПДВ + М + Д + ПД$ $B = BV * K$	Π_{pi} – ціна реалізації внутрішньому ринку; B_i – витрати на імпортовану продукцію; B – митна вартість товару в гривні за офіційним курсом подання митної декларації; M – валютні витрати на імпортований товар на митницю; A – імпортерські збори; $ПДВ$ – сума акцизів на ввіз; $М$ – мито; $Д$ – додаткові збори;
Економічна ефективність імпорту Якщо показник наближається до 1, то імпорт товару є ефективним. Використання даного показника дає змогу підприємству не лише придбати устаткування виходячи з найнижчої ціни, а й майбутніх експлуатаційних витрат. $E_{ек.п.2} > 1$ (показує кількість продукції, яка випускається на даному устаткуванні на 1 грн. витрат щодо його придбання)	1. Імпорт товарів здійснюється для виробничого споживання імпортером з метою зниження витрат виробництва як альтернатива його закупівлі на внутрішньому ринку $\Pi_{pi} = \Pi_{п} - E_{в}$ $\Pi_{п} = \Pi_{к} + E_{в}$ $E_{в} = B_c + B_e + B_p + B_z + 3П$ 2. Імпорт товарів здійснюється для його реалізації на внутрішньому ринку з метою отримання прибутку (імпорт товарів народного споживання) $E_i = \Pi_{pi} - B_i$	$\Pi_{п}$ – купівельна ціна; $E_{в}$ – експлуатаційні витрати на товар, устаткування; B_c – вартість сировини, що споживається на даному устаткуванні; B_e – вартість палива, електроенергії, виготовленої продукції; B_p – вартість зарплати працівників; B_z – вартість зносу основних засобів; $3П$ – заробітні плати, що надходять на обслуговування імпортованого товару;

Додаток Б

Таблиця Б

Показники для оцінки ЗЕД підприємства [20; 80]

Назва	Формула розрахунку	Значення
Ефект від здійснення експортної діяльності	$E_{np} = ЧД - B_c$	ЧД – чистий дохід від експорту продукції, гр. од.; B _c – сукупні витрати, пов'язані із виробництвом та реалізацією продукції за кордон згідно з умовами поставки “Інкотермс-2000” Первинний показник, що розраховується під час визначення доцільності виходу на зовнішні ринки, його позитивне значення свідчить про зростання добробуту підприємства та відтворення його капіталу
Порівняльний ефект від здійснення експортної діяльності	$E_{пор}^{екс} = E_{np} - П_{вн}$	П _{вн} – прибуток, отриманий підприємством від продажу аналогічного обсягу продукції на внутрішньому ринку, гр. од. Показник визначає доцільність здійснення експортної операції та економічні вигоди, отримані внаслідок виходу на зовнішні ринки
Рентабельність реалізації продукції на експорт	$P_{екс} = \frac{E_{np}}{ЧД} \times 100\%$	характеризує скільки прибутку припадає на 1 грн. чистого доходу, отриманого від експорту продукції. Бажана динаміка – зростання. Доцільно порівнювати із рентабельністю реалізації продукції на внутрішньому ринку
Рентабельність продукції, призначеної на експорт	$P_{np} = \frac{E_{np}}{B_{np}} \times 100\%$	B _{np} – витрати, пов'язані з виготовленням та реалізацією експортно-орієнтованої продукції, гр. од. Відображає прибутковість виготовлення експортно-орієнтованої продукції
Частка сум контрактів, прострочених у звітному періоді	$I_{н.к} = \frac{K_n}{K_е} \times 100\%$	K _n – сума контрактів, прострочених протягом року; K _е – сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді
Коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю	$K^{варт.} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} \times P_{i\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} \times P_{in}}$	P _{iφ} і Q _{iφ} – фактичні ціни та кількість товару i; P _{in} і Q _{in} – планові ціни та кількість товару i; n – кількість товарів
Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом	$K^{физ.об.} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} \times P_{in}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} \times P_{in}}$	Q _{iφ} – фактична кількість експорту; P _{in} і Q _{in} – планові ціни та кількість товару i; n – кількість товарів
Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною	$K^{ціна} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} \times P_{i\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} \times P_{in}}$	P _{iφ} і Q _{iφ} – фактичні ціни та кількість товару i; P _{in} – планова ціна товару i; n – кількість товарів

Додаток В

Таблиця В1

БАЛАНС
ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” на 31.12.2013 р.

Актив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Нематеріальні активи:	1000	74,0	77,0
первісна вартість	1001	87,0	92,0
накопичена амортизація	1002	13,0	15,0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	34,0	31,0
Основні засоби:	1010	12341,0	11280,0
первісна вартість	1011	31977,0	32534,0
знос	1012	19636,0	21254,0
Інвестиційна нерухомість	1015	1390,0	1889,0
Довгострокові біологічні активи	1020	312,0	328,0
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	83,0	24,0
Інші фінансові інвестиції	1035	131,0	85,0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	334,0	412,0
Відстрочені податкові активи	1045	118,0	75,0
Інші необоротні активи	1090	238,0	345,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1095	15055,0	14546,0
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси	1100	6817,0	6433,0
Поточні біологічні активи	1110	42,0	136,0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	3289,0	3660,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	82,0	161,0
з бюджетом	1135	4,0	78,0
у т. ч. з податку на прибуток	1136		78,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	170,0	139,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	78,0	85,0
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	47,0	196,0
Витрати майбутніх періодів	1170	185,0	87,0
Інші оборотні активи	1190	261,0	276,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1195	10975,0	11251,0

ІІІ. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ	1200	368,0	0,0
БАЛАНС	1300	26398,0	25797,0
Пасив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4475,0	4475,0
Капітал в дооцінках	1405	6500,0	6597,0
Додатковий капітал	1410	7688,0	7688,0
Резервний капітал	1415	935,0	1223,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1987,0	1601,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1495	21585,0	21584,0
ІІ. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	58,0	23,0
Довгострокові кредити банків	1510	76,0	45,0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	266,0	128,0
Довгострокові забезпечення	1520	12,0	16,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1595	412,0	212,0
ІІІ. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	1600	2659,0	1908,0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	9,0	4,0
товари, роботи, послуги	1615	848,0	768,0
розрахунками з бюджетом	1620	197,0	146,0
у т. ч. з податку на прибуток	1621	197,0	146,0
розрахунками зі страхування	1625	139,0	220,0
з оплати праці	1630	450,0	283,0
Поточні забезпечення	1660	330,0	298,0
Доходи майбутніх періодів	1665	7,0	36,0
Інші поточні зобов'язання	1690	174,0	338,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ III	1695	4813,0	4001,0
ІV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ	1700	0,0	0,0
БАЛАНС	1900	26398,0	25797,0

БАЛАНС
ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” на 31.12.2014 р.

Актив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Нематеріальні активи:	1000	77,0	66,0
первісна вартість	1001	92,0	79,0
накопичена амортизація	1002	15,0	13,0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	31,0	54,0
Основні засоби:	1010	11280,0	8379,0
Первісна вартість	1011	32534,0	31264,0
Знос	1012	21254,0	22885,0
Інвестиційна нерухомість	1015	1889,0	2998,0
Довгострокові біологічні активи	1020	328,0	377,0
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	24,0	24,0
Інші фінансові інвестиції	1035	85,0	145,0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	412,0	597,0
Відстрочені податкові активи	1045	75,0	63,0
Інші необоротні активи	1090	345,0	476,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1095	14546,0	13179,0
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси	1100	6433,0	6348,0
Поточні біологічні активи	1110	136,0	287,0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	3660,0	3875,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	161,0	316,0
з бюджетом	1135	78,0	112,0
у т. ч. з податку на прибуток	1136	78,0	112,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	139,0	48,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	85,0	91,0
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	196,0	1403,0
Витрати майбутніх періодів	1170	87,0	132,0
Інші оборотні активи	1190	276,0	321,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1195	11251,0	12933,0
III. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ	1200	0,0	0,0

БАЛАНС	1300	25797,0	26112,0
Пасив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	3
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4475,0	4475,0
Капітал в дооцінках	1405	6597,0	6213,0
Додатковий капітал	1410	7688,0	7688,0
Резервний капітал	1415	1223,0	568,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1601,0	1884,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1495	21584,0	20828,0
II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ I ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	23,0	38,0
Довгострокові кредити банків	1510	45,0	167,0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	128,0	97,0
Довгострокові забезпечення	1520	16,0	28,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1595	212,0	330,0
III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	1600	1908,0	1735,0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	4,0	17,0
товари, роботи, послуги	1615	768,0	1209,0
розрахунками з бюджетом	1620	146,0	313,0
у т. ч. з податку на прибуток	1621	146,0	180,0
розрахунками зі страхування	1625	220,0	137,0
з оплати праці	1630	283,0	339,0
Поточні забезпечення	1660	298,0	351,0
Доходи майбутніх періодів	1665	36,0	214,0
Інші поточні зобов'язання	1690	338,0	639,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ III	1695	4001,0	4954,0
IV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ	1700	0,0	0,0
БАЛАНС	1900	25797,0	26112,0

БАЛАНС
ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” на 31.12.2015 р.

Актив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Нематеріальні активи:	1000	66,0	76,0
первісна вартість	1001	79,0	92,0
накопичена амортизація	1002	13,0	16,0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	54,0	68,0
Основні засоби:	1010	8379,0	9660,0
Первісна вартість	1011	31264,0	33573,0
Знос	1012	22885,0	23913,0
Інвестиційна нерухомість	1015	2998,0	2912,0
Довгострокові біологічні активи	1020	377,0	411,0
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	24,0	4,0
Інші фінансові інвестиції	1035	145,0	98,0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	597,0	427,0
Відстрочені податкові активи	1045	63,0	87,0
Інші необоротні активи	1090	476,0	412,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1095	13179,0	14155,0
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси	1100	6348,0	7036,0
Поточні біологічні активи	1110	287,0	326,0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	3875,0	3330,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	316,0	248,0
з бюджетом	1135	112,0	199,0
у т. ч. з податку на прибуток	1136	112,0	199,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	48,0	25,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	91,0	132,0
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	1403,0	857,0
Витрати майбутніх періодів	1170	132,0	154,0
Інші оборотні активи	1190	321,0	533,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1195	12933,0	12840,0
III. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ	1200	0,0	0,0

БАЛАНС	1300	26112,0	26995,0
Пасив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4475,0	4475,0
Капітал в дооцінках	1405	6213,0	6534,0
Додатковий капітал	1410	7688,0	7688,0
Резервний капітал	1415	568,0	733,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1884,0	2120,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1495	20828,0	21550,0
II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	38,0	49,0
Довгострокові кредити банків	1510	167,0	232,0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	97,0	138,0
Довгострокові забезпечення	1520	28,0	34,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1595	330,0	453,0
III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	1600	1735,0	2199,0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	17,0	79,0
товари, роботи, послуги	1615	1209,0	1175,0
розрахунками з бюджетом	1620	313,0	151,0
у т. ч. з податку на прибуток	1621	180,0	151,0
розрахунками зі страхування	1625	137,0	156,0
з оплати праці	1630	339,0	449,0
Поточні забезпечення	1660	351,0	126,0
Доходи майбутніх періодів	1665	214,0	136,0
Інші поточні зобов'язання	1690	639,0	521,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ III	1695	4954,0	4992,0
IV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ	1700	0,0	0,0
БАЛАНС	1900	26112,0	26995,0

БАЛАНС
ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” на 31.12.2016 р.

Актив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Нематеріальні активи:	1000	76,0	105,0
первісна вартість	1001	92,0	126,0
накопичена амортизація	1002	16,0	21,0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	68,0	87,0
Основні засоби:	1010	9660,0	9509,0
Первісна вартість	1011	33573,0	34487,0
Знос	1012	23913,0	24978,0
Інвестиційна нерухомість	1015	2912,0	3221,0
Довгострокові біологічні активи	1020	411,0	468,0
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	4,0	16,0
Інші фінансові інвестиції	1035	98,0	298,0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	427,0	541,0
Відстрочені податкові активи	1045	87,0	77,0
Інші необоротні активи	1090	412,0	576,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1095	14155,0	14898,0
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси	1100	7036,0	7675,0
Поточні біологічні активи	1110	326,0	351,0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	3330,0	3708,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	248,0	224,0
з бюджетом	1135	199,0	219,0
у т. ч. з податку на прибуток	1136	199,0	85,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	25,0	12,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	132,0	103,0
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	857,0	369,0
Витрати майбутніх періодів	1170	154,0	112,0
Інші оборотні активи	1190	533,0	408,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1195	12840,0	13181,0
III. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ	1200	0,0	0,0

БАЛАНС	1300	26995,0	28079,0
Пасив	код рядка	на кінець звітної періоду	на кінець звітної періоду
1	2	4	4
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4475,0	4475,0
Капітал в дооцінках	1405	6534,0	6838,0
Додатковий капітал	1410	7688,0	7688,0
Резервний капітал	1415	733,0	934,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2120,0	2464,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1495	21550,0	22399,0
II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	49,0	65,0
Довгострокові кредити банків	1510	232,0	89,0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	138,0	70,0
Довгострокові забезпечення	1520	34,0	16,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1595	453,0	240,0
III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	1600	2199,0	2480,0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	79,0	26,0
товари, роботи, послуги	1615	1175,0	1632,0
розрахунками з бюджетом	1620	151,0	221,0
у т. ч. з податку на прибуток	1621	151,0	221,0
розрахунками зі страхування	1625	156,0	90,0
з оплати праці	1630	449,0	279,0
Поточні забезпечення	1660	126,0	38,0
Доходи майбутніх періодів	1665	136,0	42,0
Інші поточні зобов'язання	1690	521,0	632,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ III	1695	4992,0	5440,0
IV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ	1700	0,0	0,0
БАЛАНС	1900	26995,0	28079,0

БАЛАНС
ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” на 31.12.2017 р.

Актив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Нематеріальні активи:	1000	105,0	111,0
первісна вартість	1001	126,0	135,0
накопичена амортизація	1002	21,0	24,0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	87,0	61,0
Основні засоби:	1010	9509,0	9897,0
Первісна вартість	1011	34487,0	34916,0
Знос	1012	24978,0	25019,0
Інвестиційна нерухомість	1015	3221,0	3423,0
Довгострокові біологічні активи	1020	468,0	352,0
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	16,0	28,0
Інші фінансові інвестиції	1035	298,0	264,0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	541,0	488,0
Відстрочені податкові активи	1045	77,0	81,0
Інші необоротні активи	1090	576,0	602,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1095	14898,0	15307,0
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси	1100	7675,0	7443,0
Поточні біологічні активи	1110	351,0	310,0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	3708,0	3451,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	224,0	168,0
з бюджетом	1135	219,0	128,0
у т. ч. з податку на прибуток	1136	85,0	128,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12,0	77,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	103,0	164,0
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	369,0	512,0
Витрати майбутніх періодів	1170	112,0	88,0
Інші оборотні активи	1190	408,0	659,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1195	13181,0	13000,0
III. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ	1200	0,0	0,0

БАЛАНС	1300	28079,0	28307,0
Пасив	код рядка	на кінець звітної періоду	на кінець звітної періоду
1	2	4	4
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4475,0	4475,0
Капітал в дооцінках	1405	6838,0	7017,0
Додатковий капітал	1410	7688,0	7688,0
Резервний капітал	1415	934,0	1121,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2464,0	2694,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1495	22399,0	22995,0
II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	65,0	47,0
Довгострокові кредити банків	1510	89,0	60,0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	70,0	98,0
Довгострокові забезпечення	1520	16,0	34,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1595	240,0	239,0
III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	1600	2480,0	2123,0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	26,0	75,0
товари, роботи, послуги	1615	1632,0	1978,0
розрахунками з бюджетом	1620	221,0	154,0
у т. ч. з податку на прибуток	1621	221,0	154,0
розрахунками зі страхування	1625	90,0	78,0
з оплати праці	1630	279,0	170,0
Поточні забезпечення	1660	38,0	19,0
Доходи майбутніх періодів	1665	42,0	30,0
Інші поточні зобов'язання	1690	632,0	446,0
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ III	1695	5440,0	5073,0
IV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ	1700	0,0	0,0
БАЛАНС	1900	28079,0	28307,0

**Звіт про фінансові результати за 2013 р.
ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ”**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	39545,0	37967,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	34343,0	33635,0
Валовий: прибуток	2090	5202,0	4332,0
Інші операційні доходи	2120	1234,0	1169,0
Адміністративні витрати	2130	2915,0	2707,0
Витрати на збут	2150	572,0	423,0
Інші операційні витрати	2180	544,0	386,0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2405,0	1985,0
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200	346,0	252,0
Інші фінансові доходи	2220	127,0	132,0
Інші доходи	2240	116,0	79,0
Фінансові витрати	2250	264,0	210,0
Інші витрати	2270	21,0	15,0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2709,0	2223,0
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-488,0	-292,0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	2221,0	1931,0
збиток	2355		

**Звіт про фінансові результати за 2014 р.
ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ”**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	37132,0	39545,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	32016,0	34343,0
Валовий: прибуток	2090	5116,0	5202,0
Інші операційні доходи	2120	1078,0	1234,0
Адміністративні витрати	2130	2689,0	2915,0
Витрати на збут	2150	619,0	572,0
Інші операційні витрати	2180	406,0	544,0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2480,0	2405,0
збиток	2195		0,0
Дохід від участі в капіталі	2200	239,0	346,0
Інші фінансові доходи	2220	98,0	127,0
Інші доходи	2240	90,0	116,0
Фінансові витрати	2250	292,0	264,0
Інші витрати	2270	8,0	21,0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2607,0	2709,0
збиток	2295		0,0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-470,0	-488,0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	2137,0	2221,0
збиток	2355		0,0

**Звіт про фінансові результати за 2015 р.
ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ”**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	38265,0	37132,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	32987,0	32016,0
Валовий: прибуток	2090	5278,0	5116,0
Інші операційні доходи	2120	738,0	1078,0
Адміністративні витрати	2130	2817,0	2689,0
Витрати на збут	2150	498,0	619,0
Інші операційні витрати	2180	558,0	406,0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2143,0	2480,0
збиток	2195		0,0
Дохід від участі в капіталі	2200	143,0	239,0
Інші фінансові доходи	2220	60,0	98,0
Інші доходи	2240	53,0	90,0
Фінансові витрати	2250	247,0	292,0
Інші витрати	2270	17,0	8,0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2135,0	2607,0
збиток	2295		0,0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-385,0	-470,0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1750,0	2137,0
збиток	2355		0,0

**Звіт про фінансові результати за 2016 р.
ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ”**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	45318,0	38265,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	39836,0	32987,0
Валовий: прибуток	2090	5482,0	5278,0
Інші операційні доходи	2120	1107,0	738,0
Адміністративні витрати	2130	2992,0	2817,0
Витрати на збут	2150	649,0	498,0
Інші операційні витрати	2180	587,0	558,0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2361,0	2143,0
збиток	2195		0,0
Дохід від участі в капіталі	2200	188,0	143,0
Інші фінансові доходи	2220	94,0	60,0
Інші доходи	2240	26,0	53,0
Фінансові витрати	2250	331,0	247,0
Інші витрати	2270	30,0	17,0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2308,0	2135,0
збиток	2295		0,0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-416,0	-385,0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1892,0	1750,0
збиток	2355		0,0

**Звіт про фінансові результати за 2017 р.
ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ”**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	45967,0	45318,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	40035,0	39836,0
Валовий: прибуток	2090	5932,0	5482,0
Інші операційні доходи	2120	1065,0	1107,0
Адміністративні витрати	2130	2874,0	2992,0
Витрати на збут	2150	735,0	649,0
Інші операційні витрати	2180	673,0	587,0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2715,0	2361,0
збиток	2195		0,0
Дохід від участі в капіталі	2200	236,0	188,0
Інші фінансові доходи	2220	139,0	94,0
Інші доходи	2240	11,0	26,0
Фінансові витрати	2250	422,0	331,0
Інші витрати	2270	38,0	30,0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2641,0	2308,0
збиток	2295		0,0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-470,0	-416,0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	2171,0	1892,0
збиток	2355		0,0

Додаток Д

Таблиця Д

**Перелік товарних груп, за якими здійснюється експорт
“УКРФАРМЕКСПОРТ”**

№ з/п	Код УКТЗЕД	Характеристика
1	2	3
1.	3004	Лікарські засоби (ліки) (за винятком товарів, включених до товарних позицій 3002, 3005 або 3006), що складаються із змішаних або незмішаних продуктів для терапевтичного або профілактичного застосування, у дозованому вигляді або розфасовані для роздрібної торгівлі
2.	3923	Вироби з пластмаси для транспортування та пакування товарів; корки, кришки, ковпачки та інші пристрої з пластмаси для герметизації
3.	4819	Ящики, коробки, мішки, пакувальні конверти, пакунки та інша тара з паперу, картону, целюлози, вати або полотна з целюлозного волокна; канцелярські картонажні вироби, торгівельні картонажні вироби тощо
4.	8418	Холодильники, морозильники та інше холодильне і морозильне обладнання, електричне або інших типів; теплові насоси, крім установок для кондиціонування повітря, товарної позиції 8415
5.	8443	Обладнання друкарське, включаючи фарбоструминні друкарські машини, крім віднесених до товарної позиції 8471; допоміжні машини для друкування: машини для офсетного друку
6.	8471	Машини для автоматичної обробки інформації та їх блоки; магнітні або оптичні зчитувальні пристрої, машини для перенесення даних на носії інформації у закодованому вигляді та машини для обробки цієї інформації, не включені до інших угруповань
7.	8473	Частини та приладдя (крім футлярів, чохлаів тощо), призначені винятково або головним чином для машин товарних позицій 8469-8472
8.	8517	Апарати електричні телефонні або телеграфні для проводового зв'язку, включаючи телефонні апарати з бездротовою трубкою; апаратура для систем проводового зв'язку на несучій частоті або для цифрових проводових систем зв'язку; відеотелефони: телефонні апарати; відеотелефони
9.	8523	Носії для запису звуку або аналогічного запису інших явищ, але незаписані, крім виробів групи 37: магнітні стрічки
10.	8716	Причепи та напівпричепи для всіх транспортних засобів; інші несамохідні транспортні засоби; їх частини
11.	9018	Прилади, що використовуються в медицині, хірургії, стоматології або ветеринарії, включаючи сцинтиграфічні апарати та іншу електромедичну апаратуру, а також апарати для досліджень зору: апарати для електродіагностики (включаючи апарати для функціональних діагностичних досліджень або для контролю фізіологічних параметрів)
12.	9019	Апарати для механотерапії; для масажу; апаратура психотехнічна; апарати для озонотерапії, кисневої та аерозольної терапії, штучного дихання, реанімації та інша апаратура для дихальної терапії

1	2	3
13.	9025	Ареометри та аналогічні плавальні інструменти, термометри, пірометри, барометри, гігromетри та психрометри, із записувальними пристроями або без, комбіновані або некомбіновані між собою: термометри, пірометри, не об'єднані з іншими приладами
14.	9033	Частини та приладдя для машин, апаратів, інструментів групи 90, не включені до інших груп
15.	9403	Інші меблі та їх частини

Додаток Е

Таблиця Е

**Перелік товарних груп, за якими здійснюється імпорт
“УКРФАРМЕКСПОРТ”**

№ з/п	Код УКТЗЕД	Характеристика
1	2	3
1.	2106	Харчові продукти, не включені до інших угруповань
2.	2810	Оксиди бору; борні кислоти
3.	2912	Альдегіди, до складу яких входять або не входять функціональні групи з вмістом кисню; циклічні полімери альдегідів; параформальдегід; альдегіди ациклічні, до складу яких не входять інші функціональні групи з вмістом кисню
4.	3002	Кров людей; кров тварин, приготовлена для терапевтичного, профілактичного або діагностичного застосування; сироватки імунні (антисироватки), інші фракції крові та модифіковані імунологічні продукти, у тому числі одержані біотехнологічними процесами; вакцини, токсини, культури мікроорганізмів (за винятком дріжджів) та аналогічна продукція
5.	3004	Лікарські засоби (ліки) (за винятком товарів, включених до товарних позицій 3002, 3005 або 3006), що складаються із змішаних або незмішаних продуктів для терапевтичного або профілактичного застосування, у дозованому вигляді або розфасовані для роздрібної торгівлі
6.	3005	Вата, марля, бинти та аналогічні вироби (наприклад, перев'язувальні матеріали, липкий пластр, гірчичники), просочені або вкриті фармацевтичними речовинами, підготовлені для роздрібної торгівлі для застосування у медицині, хірургії, стоматології або ветеринарії
7.	3701	Фотоплатівки та фотоплівки плоскі, сенсibiliзовані, неекспоновані, з будь-яких матеріалів, крім паперу, картону чи тканини; плівки плоскі для моментальної фотографії, сенсibiliзовані, неекспоновані, в упаковках або без них
8.	3822	Реагенти діагностичні або лабораторні на підкладках і приготовлені діагностичні або лабораторні реагенти на підкладці або без неї, крім перелічених у товарній позиції 3002 або 3006
9.	3006	Фармацевтичні товари, зазначені у примітці 4 до цієї групи
10.	3919	Плити, листи, смужки, стрічки, плівки та інші плоскі пластмасові вироби, самоклеїні, у рулонах або не у рулонах
11.	3923	Вироби з пластмаси для транспортування та пакування товарів; корки, кришки, ковпачки та інші пристрої з пластмаси для герметизації
12.	3926	Вироби інші з пластмаси та вироби з інших матеріалів товарних позицій 3901-3914
13.	4016	Інші вироби з незатверділої вулканізованої гуми
14.	4202	Саквояжі, чемодани, дорожні дамські сумки-чемоданчики для косметики і речей туалету, кейси для документів, портфелі, шкільні ранці, футляри для окулярів, біноклів, фото- та кіноапаратів, для музичних інструментів, зброї, кобура та аналогічні футляри; сумки дорожні; несесери, рюкзаки, сумочки жіночі, сумки господарські, портмоне, гаманці, футляри для географічних карт, портсигари, кисети, сумки для

1	2	3
		робочих інструментів, сумки спортивні, футляри для пляшок, пудрениці, скриньки для ювелірних виробів, футляри для різальних предметів та аналогічні речі, виготовлені з натуральної або композитної шкіри, пластмасових листів або текстильних матеріалів, вулканізованих волокон (фібри) або картону, або з покриттям всієї поверхні чиїї частини з цих матеріалів: саквояжі, чемодани, дорожні дамські сумки-чемоданчики для косметики і речей туалету кейси для документів, портфелі, шкільні ранці та аналогічні речі
15.	4810	Папір та картон, крейдований з одного або двох боків каоліном або іншими неорганічними речовинами, з використанням сполучних речовин чи без них, і без будь-якого іншого покриття, у тому числі з пофарбованою, декорованою поверхнею або з друкованим зображенням, у рулонах або в аркушах: папір та картон для писання, друкування або інших графічних цілей, без вмісту волокон, отриманих механічним способом, або з вмістом таких волокон не більше як 10 мас. % загальної маси волокна
16.	4817	Конверти, закриті поштові листівки (листи-секретки), поштові листівки без малюнків з паперу або картону та поштовий папір; коробки, сумки, пакувальні конверти та аналогічні вироби для пакування з паперу або картону, що містять поштові набори
17.	4818	Папір туалетний та аналогічний папір, целюлозна вата або полотно з целюлозного волокна господарсько-побутового або санітарно-гігієнічного призначення, у рулонах завширшки не більш як 36 см або розрізані за розміром чи формою; носовики, серветки косметичні, рушники, скатертини та столові серветки, пелюшки для немовлят, гігієнічні серветки і тампони, простирадла та інші вироби господарсько-побутового, санітарно-гігієнічного або медичного призначення, одяг та речі до нього з паперової маси, паперу, целюлозної вати або полотна з целюлозного волокна
18.	4819	Ящики, коробки, мішки, пакувальні конверти, пакунки та інша тара з паперу, картону, целюлози, вати або полотна з целюлозного волокна; канцелярські картонажні вироби, торгівельні картонажні вироби тощо
19.	4820	Журнали реєстраційні, бухгалтерські книги, записні книжки, книги бланків (блокноти, книжки для замовлень, книжки квитанцій), книжки-пам'ятки для нотаток, щоденники, блокноти поштового паперу та аналогічні вироби, зошити, нотатники, зшивачі (з перекидними аркушами або ні), палітурки, папки та обкладинки канцелярських справ, інші шкільні, канцелярські вироби з паперу або картону, включаючи відривні самокопіювальні ділові бланки та формуляри, з аркушами копіювального паперу або без нього; альбоми для зразків або для колекцій та обкладинки для книжок з паперу або картону
20.	4821	Етикетки з паперу або картону будь-які, друковані чи ні
21.	4823	Папір та картон, целюлозна вата і полотно з целюлозних волокон, інші, розрізані у певній формі (або розмірах); вироби з паперової маси, паперу, картону, целюлозної вати або полотна з целюлозних волокон, інші: папір гумований або клейкий, у стрічках або рулонах
22.	4901	Друковані книжки, брошури та аналогічні друковані матеріали, зброшуровані або у вигляді окремих аркушів

1	2	3
23.	4910	Друковані календарі різноманітні, включаючи відкривні
24.	4911	Інші друковані видання, включаючи репродукції, гравюри та фотографії
25.	5911	Матеріали текстильні та вироби для технічного призначення, про які йдеться у примітці 7 цієї групи
26.	6307	Вироби готові інші, включаючи викройки одягу
27.	6805	Порошок або зерно абразивні, натуральні або штучні на текстильній, паперовій, картонній або іншій основі, розрізаній або зшитій чи обробленій іншим способом для одержання певної форми, або яка необроблена
28.	7017	Посуд лабораторний, гігієнічний або фармацевтичний, скляний градуйований чи не градуйований
29.	8413	Насоси для рідин з витратомірним пристроєм або без нього; механізми для підймання рідини: насоси з витратомірним пристроєм або такі, в яких передбачено такі пристрої
30.	8418	Холодильники, морозильники та інше холодильне і морозильне обладнання, електричне або інших типів; теплові насоси, крім установок для кондиціонування повітря, товарної позиції 8415
31.	8419	Обладнання промислове або лабораторне з електричним чи неелектричним нагріванням для обробки матеріалів шляхом зміни температури, наприклад, нагріванням, варінням, підсмажуванням, дистиляцією, ректифікацією, стерилізацією, пастеризацією, обробки паром, сушінням, випарюванням, конденсацією або охолодженням, крім обладнання, використовуваного у побуті; неелектричні водонагрівачі, миттєвого нагрівання або накопичувальні: неелектричні водонагрівні колонки з миттєвим нагріванням або накопичувальні
32.	8421	Центрифуги, включаючи відцентрові сушарки; апарати для фільтрування або очищення рідин чи газів: центрифуги, включаючи відцентрові сушарки
33.	8443	Обладнання друкарське, включаючи фарбоструминні друкарські машини, крім віднесених до товарної позиції 8471; допоміжні машини для друкування: машини для офсетного друку
34.	8471	Машини для автоматичної обробки інформації та їх блоки; магнітні або оптичні зчитувальні пристрої, машини для перенесення даних на носії інформації у закодованому вигляді та машини для обробки цієї інформації, не включені до інших угруповань
35.	8473	Частини та приладдя (крім футлярів, чохла тощо), призначені винятково або головним чином для машин товарних позицій 8469-8472
36.	8504	Трансформатори електричні, статичні перетворювачі електричні (наприклад, випрямлячі), котушки індуктивності та дроселі
37.	8517	Апарати електричні телефонні або телеграфні для проводового зв'язку, включаючи телефонні апарати з бездротовою трубкою; апаратура для систем проводового зв'язку на несучій частоті або для цифрових проводових систем зв'язку; відеотелефони: телефонні апарати; відеотелефони
38.	8521	Апаратура для відеозапису або відтворення відеозаписів, з відеотюннером або без нього
39.	8523	Носії для запису звуку або аналогічного запису інших явищ, але незаписані, крім виробів групи 37: магнітні стрічки

1	2	3
40.	8525	Передавачі для радіотелефонного, радіотелеграфного зв'язку, радіомовлення або телебачення, до складу яких входять або не входять приймальна, звукозаписуюча чи звуковідтворювальна апаратура; телевізійні камери; відеокамери зі "стоп-кадром" та інші записувальні відеокамери
41.	8536	Електрична апаратура для вмикання, переривання, захисту та вимикання струму або для сполучення чи відімкнення електричних кіл (наприклад, вимикачі, роз'єднувачі, перемикачі, реле, гасителі коливань, штепсельні вилки і розетки, запобіжники, патрони для ламп, коробки з'єднання), для напруги не більше як 1000 В
42.	8544	Проводи ізольовані, кабелі (включаючи емальовані чи анодовані) кабелі (включаючи коаксіальні) та інші ізольовані електричні провідники зі з'єднувальними деталями або без них; кабелі волоконно-оптичні, складені з волокон з індивідуальними оболонками, незалежно від того, зібрані вони чи ні з електричними провідниками або з'єднувальними елементами: проводи обмоткові
43.	9017	Інструменти для креслення, розмічання креслярських робіт або математичних розрахунків (наприклад, машинки креслярські, пантографи, транспортири, готвальні, логарифмічні лінійки, калькулятори тощо); ручні інструменти для вимірювання довжини (наприклад, вимірювальні стержні та рулетки, мікрометри, штангенциркулі, кронциркулі, лекала та шаблони), і іншому місці цієї групи не поійменовані
44.	9018	Прилади, що використовуються в медицині, хірургії, стоматології або ветеринарії, включаючи скінтографічні апарати та іншу електромедичну апаратуру, а також апарати для досліджень зору: апарати для електродіагностики (включаючи апарати для функціональних діагностичних досліджень або для контролю фізіологічних параметрів)
45.	9019	Апарати для механотерапії; для масажу; апаратура психотехнічна; апарати для озонотерапії, кисневої та аерозольної терапії, штучного дихання, реанімації та інша апаратура для дихальної терапії
46.	9023	Прилади, апарати та моделі демонстраційного призначення (наприклад, початкові або виставкові), придатні для іншого використання
47.	9025	Ареометри та аналогічні плавальні інструменти, термометри, пірометри, барометри, гігрометри та психрометри, із записувальними пристроями або без, комбіновані або некомбіновані між собою: термометри, пірометри, не об'єднані з іншими приладами
48.	9033	Частини та приладдя для машин, апаратів, інструментів групи 90, не включені до інших груп

Додаток Ж

Таблиця Ж

Структура імпорту ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” в розрізі товарних груп за 2013-2017 рр., %

№ з/п	Код УКТЗЕД	Рік										Відхилення 2017 р. до 2013 р.	
		2013		2014		2015		2016		2017			
		сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	2106	56,8	0,1	126,3	0,1	246,6	0,2		0,0	382,2	0,1	325,4	0,0
2	2810		0,0		0,0		0,0	0,6	0,0		0,0	0,0	0,0
3	2912		0,0		0,0		0,0		0,0	36,3	0,0	36,3	0,0
4	3002	35568,0	39,5	51832,7	42,5	43704,3	30,5	31548,8	19,2	83452,6	19,8	47884,6	-19,8
5	3004	41980,7	46,7	58047,2	47,6	72720,1	50,7	113986,9	69,4	297780,7	70,5	255800,0	23,8
6	3005		0,0		0,0		0,0	23,3	0,0	13,1	0,0	13,1	0,0
7	3006		0,0		0,0		0,0	3,2	0,0	3,5	0,0	3,5	0,0
8	3701		0,0		0,0		0,0		0,0	8,7	0,0	8,7	0,0
9	3822		0,0		0,0		0,0	1,1	0,0		0,0	0,0	0,0
10	3919		0,0		0,0	3,1	0,0	12,1	0,0	28,5	0,0	28,5	0,0
11	3923	5982,7	6,7	7556,4	6,2	13890,3	9,7	10729,1	6,5	21738,0	5,1	15755,3	-1,5
12	3926		0,0		0,0	10,5	0,0		0,0		0,0	0,0	0,0
13	4016		0,0		0,0	9,7	0,0		0,0	2,6	0,0	2,6	0,0
14	4202	457,5	0,5	320,8	0,3	597,5	0,4	370,0	0,2	614,8	0,1	157,3	-0,4
15	4810		0,0		0,0	1,2	0,0		0,0		0,0	0,0	0,0
16	4817		0,0		0,0	2,2	0,0	0,6	0,0	4,4	0,0	4,4	0,0
17	4818		0,0		0,0	1,4	0,0		0,0		0,0	0,0	0,0
18	4819	66,9	0,1	263,1	0,2	138,0	0,1	345,5	0,2	2219,1	0,5	2152,2	0,5
19	4820		0,0		0,0	24,7	0,0		0,0	6,4	0,0	6,4	0,0
20	4821	56,0	0,1	49,0	0,0	31,2	0,0	19,6	0,0	109,6	0,0	53,6	0,0
21	4823		0,0		0,0	32,6	0,0	27,6	0,0	10,9	0,0	10,9	0,0
22	4901	84,8	0,1	58,9	0,0	20,7	0,0	178,1	0,1	1671,4	0,4	1586,6	0,3

A	1	2	3	4	5	6	7	8	9
23	4910		0,0		0,0	10,0	0,0		0,0
24	4911	116,4	0,1	135,8	0,1	280,0	0,2	296,1	0,2
25	5911		0,0		0,0	0,9	0,0		0,0
26	6307		0,0		0,0	0,6	0,0		0,0
27	6805		0,0		0,0		0,0		0,0
28	7017		0,0		0,0	6,6	0,0		0,0
29	8413		0,0		0,0	448,5	0,3		0,0
30	8418	453,8	0,5		0,0	334,6	0,2		0,0
31	8419		0,0		0,0	20,9	0,0		0,0
32	8421	676,9	0,8		0,0	398,4	0,3		0,0
33	8443		0,0		0,0	66,5	0,0		0,0
34	8471		0,0		0,0	112,3	0,1	520,8	0,3
35	8473		0,0		0,0	24,0	0,0		0,0
36	8504		0,0		0,0		0,0		0,0
37	8517		0,0		0,0		0,0		0,0
38	8521		0,0		0,0		0,0	82,2	0,1
39	8523		0,0		0,0	35,7	0,0	197,5	0,1
40	8525		0,0		0,0		0,0		0,0
41	8536		0,0		0,0		0,0		0,0
42	8544		0,0		0,0	45,1	0,0	1,8	0,0
43	9017		0,0	3,4	0,0	1,0	0,0	7,1	0,0
44	9018	1642,0	1,8		0,0	1476,5	1,0	310,4	0,2
45	9019		0,0		0,0	18,7	0,0	90,7	0,1
46	9023		0,0		0,0		0,0	37,9	0,0
47	9025	2798,3	3,1	3553,8	2,9	8457,0	5,9	5471,1	3,3
48	9033		0,0		0,0	163,4	0,1	51,1	0,0
	Разом	89940,8	100,0	121947,4	100,0	143334,8	100,0	164313,2	100,0

Додаток 3

Таблиця 3

Динаміка зміни географії імпорту ТОВ “УКРФАРМЕКСПОРТ” за 2013-2017 рр.

№ з/п	Країна	Сума, тис. грн	Питома вага, %	контрагенти:		операції	
				кількість, од.	питома вага, %	кількість, од.	питома вага, %
A	1	2	3	4	5	6	7
2013 р.							
1	Австрія	174,5	0,2	1	2,4	2	0,7
2	Великобританія	13894,5	15,4	12	29,3	97	36,1
3	Данія	1364,3	1,5	3	7,3	16	5,9
4	Індія	116,7	0,1	1	2,4	1	0,4
5	Ірландія	1559,7	1,7	1	2,4	5	1,9
6	Іспанія	32,1	0,0	1	2,4	1	0,4
7	Китай	2191,2	2,4	1	2,4	22	8,2
8	Нідерланди	212,6	0,2	1	2,4	3	1,1
9	Німеччина	43310,6	48,2	8	19,5	63	23,4
10	Угорщина	1929,4	2,1	1	2,4	4	1,5
11	Франція	1228,2	1,4	1	2,4	1	0,4
12	Швейцарія	1726,2	1,9	1	2,4	17	6,3
13	Швеція	2884,6	3,2	1	2,4	4	1,5
14	Японія	36,5	0,0	1	2,4	1	0,4
15	Інші	19279,7	21,4	7	17,1	32	11,9
	Разом	89940,8	100,0	41	100,0	269	100
2014 р.							
1	Бельгія	2842,1	2,3	3	5,2	12	2,7
2	Великобританія	18216,6	14,9	14	24,1	109	24,9
3	Данія	2564,8	2,1	3	5,2	7	1,6
4	Ізраїль	32,1	0,0	1	1,7	1	0,2
5	Індія	49,5	0,0	1	1,7	1	0,2
6	Ірландія	2328,7	1,9	1	1,7	1	0,2
7	Іспанія	77,4	0,1	1	1,7	1	0,2
8	Китай	2774,5	2,3	1	1,7	24	5,5
9	Малайзія	112,2	0,1	1	1,7	1	0,2
10	Нідерланди	185,4	0,2	1	1,7	6	1,4
11	Німеччина	49905,6	40,9	6	10,3	74	16,9
12	США	13467,7	11,0	13	22,4	145	33,2
13	Сингапур	13,0	0,0	1	1,7	1	0,2
14	Угорщина	2338,3	1,9	1	1,7	1	0,2
15	Франція	616,2	0,5	1	1,7	1	0,2
16	Швейцарія	2122,6	1,7	1	1,7	21	4,8
17	Швеція	3978,7	3,3	1	1,7	8	1,8

A	1	2	3	4	5	6	7
18	Японія	123,2	0,1	1	1,7	1	0,2
19	Інші	20198,8	16,6	6	10,3	22	5,0
	<i>Разом</i>	<i>121947,4</i>	<i>100,0</i>	<i>58</i>	<i>100,0</i>	<i>437</i>	<i>100,0</i>
2015 р.							
1	Австралія	793,5	0,6	1	1,5	5	0,8
2	Австрія	29,6	0,0	1	1,5	1	0,2
3	Бельгія	3087,4	2,2	3	4,5	52	8,8
4	Великобританія	16378,4	11,4	17	25,4	134	22,6
5	Данія	2296,5	1,6	3	4,5	7	1,2
6	Ізраїль	192,2	0,1	1	1,5	1	0,2
7	Індія	308,3	0,2	1	1,5	1	0,2
8	Ірландія	1824,7	1,3	1	1,5	11	1,9
9	Іспанія	41,0	0,0	1	1,5	1	0,2
10	Китай	2239,6	1,6	1	1,5	26	4,4
11	Малайзія	92,3	0,1	1	1,5	1	0,2
12	Нідерланди	848,8	0,6	1	1,5	8	1,4
13	Німеччина	55963,6	39,0	9	13,4	51	8,6
14	США	29386,5	20,5	16	23,9	212	35,8
15	Сингапур	6,0	0,0	1	1,5	1	0,2
16	Угорщина	1976,0	1,4	1	1,5	1	0,2
17	Франція	1088,5	0,8	1	1,5	1	0,2
18	Швейцарія	3823,7	2,7	1	1,5	26	4,4
19	Швеція	3680,5	2,6	1	1,5	17	2,9
20	Японія	510,3	0,4	1	1,5	1	0,2
21	Інші	18767,4	13,1	4	6,0	34	5,7
	<i>Разом</i>	<i>143334,8</i>	<i>100,0</i>	<i>67</i>	<i>100,0</i>	<i>592</i>	<i>100,0</i>
2016 р.							
1	Бельгія	3480,2	2,1	1	1,7	16	3,7
2	Болгарія	1976,3	1,2	1	1,7	8	1,8
3	Великобританія	1129,0	0,7	5	8,5	126	28,9
4	Ізраїль	415,6	0,3	1	1,7	1	0,2
5	Індія	348,8	0,2	1	1,7	1	0,2
6	Ірландія	33954,2	20,7	1	1,7	6	1,4
7	Італія	277,4	0,2	1	1,7	1	0,2
8	Європейський союз	8766,4	5,3	6	10,2	29	6,7
9	Канада	1984,7	1,2	1	1,7	1	0,2
10	Китай	434,4	0,3	4	6,8	5	1,1
11	Малайзія	51,0	0,0	1	1,7	12	2,8
12	Нідерланди	412,9	0,3	5	8,5	5	1,1
13	Німеччина	72776,1	44,3	12	20,3	28	6,4
14	США	15524,5	9,4	8	13,6	134	30,7
15	Угорщина	188,3	0,1	1	1,7	1	0,2
16	Хорватія	10,0	0,0	1	1,7	1	0,2

A	1	2	3	4	5	6	7
17	Швейцарія	848,4	0,5	1	1,7	1	0,2
18	Швеція	3958,1	2,4	1	1,7	6	1,4
19	Японія	1636,1	1,0	1	1,7	1	0,2
20	Інші	16140,8	9,8	6	10,2	53	12,2
	<i>Разом</i>	<i>164313,2</i>	<i>100,0</i>	<i>59</i>	<i>100,0</i>	<i>436</i>	<i>100,0</i>
2017 р.							
1	Бельгія	2231,4	0,5	5	4,0	18	1,4
2	Болгарія	1414,0	0,3	1	0,8	5	0,4
3	Великобританія	71296,7	16,9	22	17,5	308	23,3
4	Ізраїль	4664,1	1,1	1	0,8	11	0,8
5	Індія	612,0	0,1	1	0,8	1	0,1
6	Ірландія	20339,6	4,8	1	0,8	5	0,4
7	Італія	4961,0	1,2	1	0,8	6	0,5
8	Європейський союз	15116,4	3,6	7	5,6	34	2,6
9	Канада	76,1	0,0	1	0,8	1	0,1
10	Китай	2884,8	0,7	10	7,9	39	3,0
11	Малайзія	151,2	0,0	1	0,8	1	0,1
12	Нідерланди	1443,6	0,3	1	0,8	8	0,6
13	Німеччина	95336,5	22,6	16	12,7	64	4,8
14	Південна Корея	1687,9	0,4	1	0,8	1	0,1
15	США	46664,3	11,0	38	30,2	683	51,7
16	Тайвань	0,6	0,0	1	0,8	1	0,1
17	Угорщина	252,6	0,1	1	0,8	5	0,4
18	Франція	229,4	0,1	1	0,8	1	0,1
19	Фінляндія	210,8	0,0	1	0,8	1	0,1
20	Швейцарія	8683,2	2,1	5	4,0	19	1,4
21	Швеція	4929,8	1,2	1	0,8	12	0,9
22	Японія	12,0	0,0	1	0,8	1	0,1
23	Інші	139261,9	33,0	8	6,3	95	7,2
	<i>Разом</i>	<i>422459,9</i>	<i>100,0</i>	<i>126</i>	<i>100,0</i>	<i>1320</i>	<i>100,0</i>