

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Український державний університет
науки і технологій

Кафедра «Управління та адміністрування»

В авторській редакції

КОНТРОЛЬ І ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ
ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА

Навчально-методичні рекомендації
до вивчення дисципліни

Електронне видання

ДНІПРО
2025

УДК 658.012

К 65

Упорядники:

Д. Є. Козенков, М. А. Мироненко, Т. І. Лисенко, І. В. Усіченко

Електронне видання

Схвалено Групою забезпечення якості освітньої програми

073.2.01 «Бізнес-адміністрування»

Протокол № 9 від 14.05.2025 р.

К 65 Контроль і оцінка результатів ЗЕД підприємства : навчально-методичні рекомендації до вивчення дисципліни для студентів спеціальності D3 менеджмент, усіх форм навчання. / упоряд. Д. Є. Козенков, М. А. Мироненко, Т. І. Лисенко, І. В. Усіченко ; Укр. держ. ун-т науки і технологій. – Електрон. вид. – Дніпро : УДУНТ, 2025. – 101 с.

Навчально-методичні рекомендації містять основні теоретичні положення для засвоєння матеріалу курсу і перелік рекомендованої літератури.

Навчально-методичні рекомендації призначені для опанування освітньої компоненти «Контроль і оцінка результатів ЗЕД підприємства» за спеціальністю D3 «Менеджмент» всіх форм навчання для ОПП «Бізнес-адміністрування» освітнього рівня магістр.

© Козенков Д. Є. та ін., упорядкування, 2025

© Укр. держ. ун-т науки і технологій, 2025

ЗМІСТ

МЕТА ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ	4
РОЗДІЛ 1. ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	4
РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕД	23
РОЗДІЛ 3. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	46
РОЗДІЛ 4. СИСТЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА	68
ТЕСТОВІ ПИТАННЯ.....	88
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	100

1. МЕТА ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Мета вивчення дисципліни – є формування професійних компетентностей з набуття у майбутніх фахівців системних знань та вмінь щодо використання інструментів та методів контролю й оцінки результатів зовнішньоекономічної діяльності, розвинути навички аналітичного оцінювання ефективності ЗЕД підприємства.

Очікувані результати навчання:

ЗК1 – Здатність проведення досліджень на відповідному рівні;

ЗК2 – Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності);

СК1 – Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, у тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів;

СК9 – Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, ухвалювати управлінські рішення та забезпечувати умови їх реалізації;

СК10 – Здатність до управління організацією та її розвитком;

СК11 – Здатність організувати управління зовнішньоекономічною діяльністю для забезпечення ефективності діяльності підприємств

СК 12 – Здатність розробляти, формувати і застосовувати методичний інструментарій менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Розділ 1 ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Тема 1. Поняття та значення зовнішньоекономічної діяльності

1.1 Основи ЗЕД та її роль у діяльності підприємства

Структура теми

1. Поняття та сутність зовнішньоекономічної діяльності підприємства (ЗЕД)

- Визначення ЗЕД.
- Основні принципи та цілі ЗЕД.

- Суб'єкти ЗЕД.
- 2. Нормативно-правове регулювання ЗЕД.
 - Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність».
 - Міжнародні договори та угоди.
 - Валютне, митне та податкове регулювання.
- 3. Форми та напрями ЗЕД підприємства.
 - Експорт, імпорт товарів та послуг.
 - Ліцензійна та франчайзингова діяльність.
 - Спільне підприємництво.
 - Інвестиційна діяльність за кордоном.
- 4. Організація зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
 - Формування ЗЕД-стратегії.
 - Розробка зовнішньоекономічних контрактів.
 - Митне оформлення та логістика.
 - Ризики ЗЕД і методи їх мінімізації.
- 5. Значення ЗЕД у діяльності сучасного підприємства.
 - Розширення ринків збуту.
 - Підвищення конкурентоспроможності.
 - Залучення інвестицій.
 - Інноваційний розвиток.

Практичне завдання

Підприємство «ЕКО-ТРЕЙД» планує розпочати експортну діяльність з постачання продукції екологічного харчування до Польщі.

1. Визначити основні етапи організації ЗЕД для цього підприємства.
2. Перелічити основні документи, які необхідно підготувати для здійснення експортної операції.
3. Навести можливі ризики і запропонувати способи їх мінімізації.

Зразок відповіді:

1. Основні етапи організації ЗЕД:

- Дослідження ринку Польщі та вибір партнерів.
- Розробка ЗЕД-стратегії.
- Укладення зовнішньоекономічного контракту.
- Підготовка товарів до експорту (маркування, сертифікація).
- Митне оформлення та організація логістики.

- Платіжні операції та завершення угоди.

2. Основні документи:

- Зовнішньоекономічний контракт.
- Інвойс
- Пакувальний лист.
- Сертифікат якості та походження.
- Митна декларація.
- Транспортні документи.

3. Можливі ризики і способи мінімізації:

- Валютні ризики – укладання контракту у стабільній валюті, хеджування.
- Транспортні ризики – страхування вантажів.
- Правові ризики – ретельна перевірка контракту, консультації з юристами.
- Ринкові ризики – попередній аналіз ринку, укладання пробних угод.

1.2 Мета та завдання ЗЕД підприємства

Структура теми

1. Значення ЗЕД у сучасній економіці.

- Переваги та перспективи зовнішньоекономічної діяльності.
- Вплив глобалізації на діяльність підприємства.

2. Мета ЗЕД підприємства.

- Економічні, маркетингові, соціальні, екологічні цілі.
- Стратегічні та тактичні цілі.

3. Основні завдання ЗЕД.

- Вихід на нові ринки збуту.
- Залучення іноземних інвестицій.
- Підвищення конкурентоспроможності продукції.
- Диверсифікація діяльності.
- Пошук нових постачальників та партнерів.

4. Формування зовнішньоекономічної стратегії підприємства.

- Зв'язок між загальною стратегією підприємства та його ЗЕД.
- Вибір пріоритетів та напрямів розвитку.

Практичне завдання

Підприємство «ЕКО-ПРОДУКТ» спеціалізується на виробництві органічних харчових продуктів і планує вихід на ринки Німеччини та Франції.

1. Визначте мету зовнішньоекономічної діяльності для цього підприємства.

2. Сформулюйте п'ять основних завдань ЗЕД, які слід реалізувати для успішного виходу на ці ринки.

3. Обґрунтуйте, як обрана мета і завдання узгоджуються із загальною стратегією розвитку підприємства.

Зразок відповіді:

1. Мета ЗЕД:

– Розширення ринків збуту та отримання стабільного валютного доходу за рахунок експорту органічної продукції до країн ЄС.

Завдання ЗЕД:

– Вивчення попиту на продукцію в Німеччині та Франції.

– Пошук та укладання договорів з дистриб'юторами та мережами.

– Сертифікація продукції за європейськими стандартами.

– Організація логістики та митного оформлення.

– Участь у міжнародних виставках і форумах.

2. Обґрунтування: Обрана мета та завдання повністю відповідають стратегії підприємства щодо розширення присутності на європейському ринку, розвитку бренду «ЕКО-ПРОДУКТ» та нарощування експортних поставок органічної продукції.

Питання для самоперевірки

1. Що таке зовнішньоекономічна діяльність підприємства?

2. Які існують основні форми ЗЕД?

3. Які органи здійснюють регулювання ЗЕД в Україні?

4. Які ризики супроводжують зовнішньоекономічну діяльність?

5. Яке значення має ЗЕД для підприємства в умовах глобалізації?

Тема 2 Форми та види ЗЕД

2.1 Експорт, імпорт, ліцензування, франчайзинг та інші форми ЗЕД

Структура теми

1. Поняття та сутність основних форм ЗЕД.

– Експорт та імпорт товарів і послуг.

– Ліцензування.

- Франчайзинг.
 - Контрактне виробництво.
 - Спільні підприємства.
 - Прямі іноземні інвестиції.
2. Переваги та недоліки форм ЗЕД.
 - Аналіз ризиків та вигод кожної форми.
 3. Вибір форми ЗЕД для підприємства.
 - Вплив галузі, ринку, фінансових можливостей і стратегії компанії.
 - Формування портфеля ЗЕД-операцій.

Практичне завдання

Підприємство «ТехноПлюс» – український виробник електроніки – планує вийти на ринок Румунії.

Необхідно:

1. Запропонувати дві найбільш доцільні форми ЗЕД для цієї компанії з обґрунтуванням.
2. Назвати переваги та ризики кожної з обраних форм.
3. Обґрунтувати, яка форма ЗЕД буде більш прийнятною для старту експансії на цей ринок.

Зразок відповіді:

1. Обрані форми ЗЕД:

Експорт – пряма поставка товарів до Румунії.

Франчайзинг – надання права користування брендом та бізнес-моделлю місцевим партнерам.

2. Переваги та ризики:

Форма ЗЕД	Переваги	Ризики
Експорт	Мінімальні витрати на початку, швидкий вихід на ринок	Конкуренція з місцевими виробниками, логістика, митні бар'єри
Франчайзинг	Розширення ринку без значних інвестицій, швидка адаптація до ринку	Контроль якості продукції та сервісу, залежність від франчайзі

3. Більш прийнятна форма для старту: На початковому етапі експорт є доцільнішим, оскільки дозволяє протестувати попит, визначити конкурентне середовище та встановити контакти з місцевими партнерами без значних інвестицій.

2.2 Переваги та ризики кожної форми ЗЕД

Структура теми

1. Основні форми ЗЕД:

- Експорт.
- Імпорт.
- Ліцензування.
- Франчайзинг.
- Контрактне виробництво.
- Спільні підприємства.
- Прямі іноземні інвестиції.

2. Переваги кожної форми ЗЕД:

- Доступ до нових ринків.
- Валютні надходження.
- Зниження витрат.
- Диверсифікація ризиків.
- Технологічне оновлення.

3. Ризики ЗЕД:

- Фінансові (коливання валют, неоплата).
- Політичні (санкції, обмеження).
- Комерційні (зміна попиту, конкуренція).
- Операційні (логістика, митні бар'єри).
- Юридичні (ліцензії, стандарти).

4. Методи зниження ризиків:

- Диверсифікація контрактів.
- Використання зовнішньоекономічного страхування.
- Створення резервів.
- Підбір надійних партнерів.

Практичне завдання

Підприємство «GreenEnergy», що спеціалізується на виробництві сонячних батарей, планує розширити свою присутність на ринках ЄС.

1. Проаналізуйте переваги та ризики трьох можливих форм ЗЕД для цього підприємства:

- Експорт.
- Франчайзинг.

– Створення спільного підприємства.

2. Розробіть рекомендації щодо вибору найбільш вигідної форми ЗЕД для «GreenEnergy».

Зразок відповіді:

Форма ЗЕД	Переваги	Ризики
Експорт	Швидкий вихід на ринок, мінімальні початкові інвестиції	Валютні ризики, митні бар'єри
Франчайзинг	Розширення мережі без значних інвестицій, швидка адаптація	Втрата контролю за якістю
Спільне підприємство	Доступ до місцевих ресурсів, партнерських каналів збуту	Конфлікти між партнерами, складне управління

Рекомендації: На початковому етапі доцільно використати експорт, щоб дослідити ринок та потенціал продажів. За умови стійкого попиту — створення спільного підприємства для закріплення позицій та освоєння ринку ЄС.

Питання для самоперевірки

1. Експорт та імпорт: Опишіть ключові відмінності між експортом та імпортом товарів/послуг.
2. Ліцензування: Що таке міжнародне ліцензування як форма ЗЕД? В яких випадках підприємству вигідно вдаватися до ліцензування інтелектуальної власності, і які ризики це несе?
3. Франчайзинг: Поясніть сутність міжнародного франчайзингу. Які основні переваги ця форма ЗЕД дає франчайзеру та франчайзі, і які потенційні ризики існують для обох сторін?
4. Інші форми ЗЕД: Назвіть щонайменше дві інші, крім експорту, імпорту, ліцензування та франчайзингу, форми ЗЕД (наприклад, спільні підприємства, прямі іноземні інвестиції, міжнародний лізинг). Коротко охарактеризуйте одну з них та вкажіть її ключові переваги та недоліки.
5. Вибір форми ЗЕД: Які фактори повинні бути враховані підприємством при виборі оптимальної форми здійснення зовнішньоекономічної діяльності?

Тема 3 Організаційна структура ЗЕД на підприємстві

3.1 Основні відділи та структури, що беруть участь у ЗЕД

Структура теми

1. Основні відділи, що беруть участь у ЗЕД:

- Відділ зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД).
- Відділ логістики.
- Відділ маркетингу та міжнародних продажів.
- Юридичний відділ.
- Фінансовий відділ.
- Складська служба.
- Відділ митного оформлення (якщо є).

2. Функції та обов'язки відділів у ЗЕД:

- Підготовка контрактів.
- Організація транспортування.
- Робота з митницею.
- Фінансові розрахунки.
- Маркетинговий супровід.
- Правове забезпечення.

3. Типові моделі організації ЗЕД підприємства:

- Централізована модель.
- Децентралізована модель.
- Змішана модель.

Практичне завдання

Підприємство «АгроЛідер» планує укласти зовнішньоекономічний контракт на постачання продукції до Польщі.

Визначте які відділи підприємства братимуть участь у цій операції.

Охарактеризуйте їх функції на кожному етапі здійснення ЗЕД-операції.

Побудуйте схему взаємодії між відділами для виконання цього контракту.

Зразок відповіді: Відділи та їх функції:

Відділ	Функції
Відділ ЗЕД	Підготовка контракту, переговори
Логістики	Організація транспортування
Юридичний	Перевірка контракту
Фінансовий	Валютні розрахунки
Відділ митного оформлення	Підготовка документів, митне оформлення
Складська служба	Підготовка продукції до відправки

Схема взаємодії:

Відділ ЗЕД → Юридичний → Фінансовий → Логістики → Складська служба
→ Відділ митного оформлення → Партнер

3.2 Розподіл функцій і відповідальності

Структура теми

1. Основні принципи розподілу функцій у ЗЕД:
 - Функціональність.
 - Спеціалізація.
 - Централізація / децентралізація.
 - Взаємодія та підзвітність.
2. Роль та відповідальність підрозділів у ЗЕД:
 - Відділ ЗЕД: переговори, контракти, координація.
 - Юридичний відділ: правове забезпечення.
 - Фінансовий відділ: валютні операції, розрахунки.
 - Логістика: транспортування, контроль поставок.
 - Склад: зберігання, комплектація.
 - Бухгалтерія: оформлення документів.
 - Керівництво: затвердження договорів, стратегічні рішення.
3. Відповідальність на етапах ЗЕД-операцій:
 - Підготовчий етап.
 - Виконання контракту.
 - Митне оформлення.
 - Фінансові розрахунки.
 - Завершення угоди.

Практичне завдання

Підприємство «ТехноПром» уклало контракт на постачання обладнання до Німеччини.

1. Визначте які підрозділи підприємства братимуть участь у виконанні контракту.
2. Розподіліть функції та відповідальність між ними на кожному етапі:
 - Підготовка контракту.
 - Організація доставки.
 - Митне оформлення.
 - Проведення розрахунків.

– Звітність та закриття контракту.

3. Побудуйте таблицю відповідальності.

Зразок відповіді:

Етап	Підрозділ	Функції	Відповідальність
Підготовка контракту	Відділ ЗЕД, Юридичний	Розробка, перевірка, погодження	Менеджер ЗЕД, Юрист
Доставка	Логістика	Організація транспортування	Логіст
Митне оформлення	Відділ ЗЕД, брокер	Підготовка та подання документів	Менеджер ЗЕД, брокер
Розрахунки	Фінансовий відділ	Платежі, валютний контроль	Фінансист
Закриття контракту	Бухгалтерія, Відділ ЗЕД	Звітність, архівація документів	Бухгалтер, Менеджер ЗЕД

Питання для самоперевірки

1. Які ключові відділи (структурні підрозділи) підприємства, зазвичай, залучаються до здійснення зовнішньоекономічної діяльності? Назвіть щонайменше три таких відділи та коротко поясніть їх роль у ЗЕД.
2. Які основні функції виконує спеціалізований відділ зовнішньоекономічної діяльності (або його аналоги) на підприємстві? Наведіть приклади функцій, що стосуються як експорту, так і імпорту.
3. Поясніть, як розподіляється відповідальність між різними структурними підрозділами підприємства при реалізації зовнішньоекономічного контракту (наприклад, між відділом ЗЕД, бухгалтерією та логістикою).
4. Які фактори можуть впливати на вибір та формування організаційної структури ЗЕД на підприємстві (наприклад, розмір підприємства, обсяги ЗЕД, специфіка продукції)?
5. Які переваги отримує підприємство від створення окремого спеціалізованого підрозділу для управління зовнішньоекономічною діяльністю порівняно з ситуацією, коли ці функції розподілені між існуючими відділами?

Тема 4 Регулювання ЗЕД в Україні та за кордоном

4.1 Основні нормативно-правові акти України щодо ЗЕД

Структура теми

1. Правова основа зовнішньоекономічної діяльності України.
2. Основні закони, що регулюють ЗЕД:

- Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»
 - Господарський кодекс України
 - Митний кодекс України
 - Цивільний кодекс України
 - Податковий кодекс України
3. Підзаконні нормативні акти, постанови КМУ, накази міністерств.
 4. Міжнародні договори України у сфері ЗЕД.
 5. Валютне регулювання та митна політика.
 6. Адміністративна та юридична відповідальність у сфері ЗЕД.

Практичне завдання

Підприємство «УкрАгроЕкспорт» планує укласти зовнішньоекономічний контракт на постачання зернових культур до Польщі.

1. Визначте які нормативно-правові акти необхідно врахувати при:
 - Укладанні контракту.
 - Митному оформленні.
 - Проведенні валютних розрахунків.
 - Сплаті податків.

2. Складіть перелік з мінімум 5 нормативно-правових актів, які регулюють цей процес.

Зразок відповіді:

№	Нормативно-правовий акт	Призначення
1	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»	Загальні принципи здійснення ЗЕД
2	Господарський кодекс України	Порядок укладання господарських договорів
3	Митний кодекс України	Оформлення експорту, митне регулювання
4	Податковий кодекс України	Сплата податків, ПДВ на експорт
5	Закон України «Про валюту і валютні операції»	Валютне регулювання розрахунків

Основні нормативно-правові акти України, що регулюють ЗЕД:

Основні закони та кодекси

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (№ 959-ХІІ від 16.04.1991). Цей закон визначає принципи, суб'єктів, види та механізми регулювання ЗЕД, а також встановлює права та обов'язки учасників зовнішньоекономічних відносин.

2. Господарський кодекс України (ГКУ). Розділ VII ГКУ (статті 377 - 400) містить положення щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності, включаючи загальні принципи, порядок укладання зовнішньоекономічних

договорів та відповідальність за їх порушення. [див. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>]

3. Митний кодекс України. Регулює порядок переміщення товарів через митний кордон України, митні процедури, сплату митних платежів та інші аспекти, пов'язані з митним оформленням у сфері ЗЕД.

[див. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>]

4. Цивільний кодекс України (ЦКУ). Містить загальні положення про договори, включаючи зовнішньоекономічні контракти, та визначає правові основи зобов'язань між суб'єктами господарювання.

[див. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>]

5. Податковий кодекс України. Визначає порядок оподаткування операцій у сфері ЗЕД, включаючи ПДВ, акцизний податок, податок на прибуток та інші податкові аспекти зовнішньоекономічної діяльності.

[див. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>]

Інші нормативно-правові акти та документи.

Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Встановлює вимоги до структури та змісту зовнішньоекономічних договорів, що укладаються між резидентами та нерезидентами України.

Постанови Кабінету Міністрів України. Регулюють специфічні аспекти ЗЕД, такі як ліцензування експорту та імпорту окремих товарів, квотування, застосування спеціальних заходів тощо.

Накази Міністерства економіки України. Визначають процедури та вимоги щодо здійснення зовнішньоекономічних операцій, включаючи порядок отримання ліцензій, сертифікатів походження товарів та інші адміністративні аспекти.

Листи-роз'яснення Національного банку України (НБУ). Містять інструкції щодо валютного регулювання, порядку розрахунків за зовнішньоекономічними операціями, контролю за валютними операціями тощо.

4.2 Міжнародні організації та їхній вплив на ЗЕД

Структура теми

1. Поняття та класифікація міжнародних організацій.
2. Основні міжнародні економічні організації:
 - Світова організація торгівлі (СОТ)

- Міжнародний валютний фонд (МВФ)
 - Світовий банк
 - Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)
 - Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)
 - Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД)
3. Функції та завдання міжнародних організацій.
 4. Вплив міжнародних організацій на ЗЕД підприємств і країн:
 - Торговельні правила і стандарти.
 - Фінансова допомога та інвестиції.
 - Аналітичні дослідження та рекомендації.
 5. Україна та міжнародні організації у сфері ЗЕД.

Практичне завдання

Підприємство «УкраїнАгроПром» планує вихід на ринок ЄС.

1. Визначте які міжнародні організації можуть впливати на умови виходу підприємства на цей ринок.
2. З'ясуйте, які торговельні стандарти чи обмеження можуть бути встановлені цими організаціями.
3. Підготуйте коротку таблицю з мінімум 4 організацій із зазначенням їхнього впливу на ЗЕД підприємства.

Зразок відповіді:

№	Міжнародна організація	Вплив на ЗЕД
1	СОТ	Визначає правила міжнародної торгівлі, стандарти якості, врегулювання торговельних спорів
2	ЄБРР	Надання кредитів для розвитку підприємств та підтримки експорту
3	ОЕСР	Рекомендації щодо економічної політики, аналітичні огляди
4	ЄС (як регіональне об'єднання)	Встановлює технічні регламенти, стандарти, квоти на імпорт

Питання для самоперевірки

1. Основні нормативно-правові акти України: Які два-три ключові законодавчі акти України регулюють зовнішньоекономічну діяльність? Коротко поясніть, які аспекти ЗЕД вони охоплюють.
2. Державний контроль у ЗЕД України: Які органи державної влади в Україні здійснюють контроль та регулювання ЗЕД? Наведіть приклади

їхніх повноважень (наприклад, у сфері митного контролю чи валютного регулювання).

3. Міжнародні організації та правила торгівлі: Який вплив має Світова організація торгівлі (СОТ) на формування правил ведення ЗЕД для України та інших країн-членів? Наведіть приклади.
4. Регіональні торговельні угоди: Яку роль відіграють угоди про вільну торгівлю (наприклад, з ЄС) у регулюванні ЗЕД України? Які основні переваги та зобов'язання вони передбачають для українських експортерів/імпортерів?
5. Валютне регулювання в ЗЕД (Україна): Які основні принципи та обмеження валютного регулювання в Україні (наприклад, щодо строків розрахунків, репатріації валютної виручки) впливають на повсякденну діяльність підприємств у ЗЕД?

Рекомендації до практичного заняття №2

Тема 1: Етапи здійснення зовнішньоекономічної операції

Завдання для студентів

1. Оформити зовнішньоекономічний контракт на постачання товару між українським підприємством і іноземним партнером.
2. Ознайомитися з видами транспортування, вибором оптимальних умов доставки (Incoterms).
3. Розробити план митного оформлення вантажу.
4. Проаналізувати можливі ризики і визначити, як їх мінімізувати за допомогою страхування, вибору правильних умов поставки тощо.

Теоретична частина

I. Пояснення ключових понять: контракт, умови поставки (Incoterms), основні форми транспортування (морський, автомобільний, авіаційний).

Огляд стандартних умов зовнішньоекономічних контрактів.

Визначення кроків, необхідних для митного оформлення товарів.

II. Особливості кожного етапу здійснення зовнішньоекономічної операції та роль функції контролю

1. Етапи здійснення зовнішньоекономічної операції:
 - Підготовка та укладення контракту.

– Виконання контракту (поставки, транспортування, митне оформлення).

– Фінансування операції (платежі, фінансові гарантії).

– Вирішення спорів та завершення угоди.

2. Особливості кожного етапу ЗЕД:

– Визначення умов контракту.

– Організація логістики та транспортування товару.

– Митне оформлення та контроль якості.

– Правові та фінансові аспекти.

– Ризики та управління ними на кожному етапі.

3. Роль функції контролю:

– Функції контролю на етапі укладання контракту.

– Контроль за виконанням умов контракту.

– Контроль за фінансовими операціями та митними платежами.

– Оцінка результатів ЗЕД і післяопераційний контроль.

4. Інструменти контролю:

– Внутрішні інструменти (регулярні звіти, аудит, фінансові перевірки).

– Зовнішні інструменти (страхування, аудиторські перевірки, банківські гарантії).

Практична частина

Частина 1: Підготовка зовнішньоекономічного контракту (теоретична основа, приклади умов, стандартні форми договорів).

Частина 2: Вибір умов доставки (Incoterms), планування транспортування товару, вибір транспортної компанії.

Частина 3: Оформлення митних документів і розрахунок митних платежів.

Завдання до практичної частини:

Задача 1. Підготовка зовнішньоекономічного контракту

Ситуація: Українське підприємство «АгроТрейд» укладає контракт на постачання зернових культур до Польщі.

Студенти мають підготувати проєкт зовнішньоекономічного контракту, який містить:

1. Вступну частину (суб'єкти контракту, основні умови співпраці).

2. Умови поставки (вибір відповідних Incoterms).

3. Умови оплати, строки, гарантії.

4. Порядок вирішення спорів.

Приклад умов контракту:

– Інкотермс: EXW (Ex Works) – це означає, що продавець забезпечує товар на своєму складі, і покупець несе всі витрати на транспортування та митне оформлення.

– Оплата: 100% передоплата через банківський переказ на рахунок продавця.

Задача 2. Транспортування і митне оформлення товару

Ситуація: Товар – зерно пшениці (партія 100 тонн). Товар буде транспортуватися з України до Польщі.

Задача: Студенти мають вибрати оптимальні умови доставки, визначити маршрут транспортування (морський або автомобільний транспорт), а також скласти перелік документів, необхідних для митного оформлення товару в Україні та Польщі.

Приклад: Транспорт – автомобільний.

Документи для митного оформлення:

- Транспортна накладна (CMR)
- Комерційний рахунок (Invoice)
- Сертифікат походження
- Виставлений вантажний лист
- Митні декларації

Рекомендовані джерела для самостійного вивчення:

1. Нормативні документи на офіційному сайті Митної служби України
2. Нормативні документи на офіційному сайті Міжнародної торгової палати (ICC) щодо Incoterms

**Методичні рекомендації до самостійної вивчення
теми Міжнародні організації ВТО, ЄС та інші**

Структура теми

Міжнародні організації, такі як **Світова організація торгівлі (ВТО)**, **Європейський Союз (ЄС)**, а також інші важливі міжнародні організації, відіграють ключову роль у регулюванні світової торгівлі, встановленні норм і

стандартів у зовнішній економічній діяльності. Вони сприяють розвитку міжнародної економіки, регулюванню торгівлі, а також надають платформу для вирішення суперечок між країнами-членами. Розглянемо основні з них.

Міжнародні організації, такі як **ВТО, ЄС, МВФ, Світовий банк** та інші, відіграють важливу роль у забезпеченні стабільності, регулюванні та розвитку світової торгівлі. Вони створюють правила гри для країн, сприяють економічному розвитку та стабільності, знижують торгові бар'єри і забезпечують механізми для вирішення міжнародних економічних суперечок.

1. Світова організація торгівлі (ВТО)

Основні функції:

- Регулювання міжнародної торгівлі: ВТО встановлює правила для міжнародної торгівлі товарами та послугами між державами-членами, забезпечуючи справедливі умови для всіх учасників.
- Захист прав інтелектуальної власності: ВТО регулює питання, пов'язані з патентами, авторським правом, торговими марками та іншими правами інтелектуальної власності через угоду TRIPS (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights).
- Вирішення суперечок: ВТО надає механізм для вирішення спорів між країнами щодо порушень торгових угод. Спори вирішуються через спеціальні органи, такі як Орган апеляційних органів (AB).
- Торгові переговори: ВТО здійснює переговори про лібералізацію міжнародної торгівлі, знижуючи митні тарифи, квоти та інші торгові бар'єри.

Важливі угоди ВТО:

- Генеральна угода з тарифів і торгівлі (GATT) — основний документ, який встановлює принципи та правила для міжнародної торгівлі товарами.
- Генеральна угода з торгівлі послугами (GATS) — регулює торгівлю послугами між країнами-членами.
- Угода про торгові аспекти прав інтелектуальної власності (TRIPS) - встановлює правила для захисту прав інтелектуальної власності в міжнародній торгівлі.

Європейський Союз (ЄС)

- Основні функції:

– Економічна інтеграція: ЄС об'єднує 27 країн Європи в єдину економічну зону, що дозволяє створювати спільний ринок, вільний від митних бар'єрів, з єдиними стандартами та правилами.

– Загальна торгова політика: ЄС розробляє спільну торгову політику для своїх членів, що дозволяє їм вести переговори про торгові угоди з третіми країнами як єдине ціле.

– Зони вільної торгівлі: ЄС укладає угоди про вільну торгівлю з різними країнами і регіонами (наприклад, з Канадою, Японією), що дозволяє країнам-членам отримувати переваги від лібералізації торгівлі.

– Захист прав інтелектуальної власності: ЄС розвиває політику щодо захисту інтелектуальної власності, патентів, авторських прав та брендів у межах Європи.

Важливі інституції ЄС:

– Європейська комісія: Відповідає за розробку та реалізацію торгових та економічних політик ЄС.

– Європейський парламент: Приймає рішення, що стосуються міжнародної торгівлі та економічних відносин.

– Європейський суд: Забезпечує дотримання законодавства ЄС у сфері торгівлі та економічної інтеграції.

3. Міжнародний валютний фонд (МВФ)

Основні функції:

– Фінансова стабільність: МВФ забезпечує стабільність світової економіки через надання фінансової допомоги країнам, що переживають економічні кризи.

– Фінансування: МВФ надає кредити країнам-членам, що мають тимчасові труднощі з платіжними балансами.

– Моніторинг економічної ситуації: МВФ проводить регулярні огляди економічної ситуації в країнах, що дозволяє своєчасно виявляти потенційні проблеми та надавати рекомендації щодо економічної політики.

– Важливі програми МВФ:

– Програми кредитування: Зокрема, програми для підтримки економічної стабільності та розвитку.

– Рекомендації щодо економічної політики: МВФ пропонує рекомендації щодо фіскальної, монетарної політики та структурних реформ.

4. Світовий банк

Основні функції:

- Фінансування проектів розвитку: Світовий банк надає кредити та гранти для розвитку інфраструктури, освіти, охорони здоров'я та інших секторів економіки.
- Консультаційні послуги: Світовий банк надає країнам консультації щодо розвитку економічних політик, програм реформ та управління державними фінансами.
- Підтримка сталого розвитку: Банк працює над проектами, спрямованими на боротьбу з бідністю, зміни клімату та розвиток стійкої економіки.

Основні інструменти Світового банку:

- Кредити та позики: Для фінансування інфраструктурних і соціальних проектів у країнах, що розвиваються.
- Гранти: Для здійснення екологічно чистих та соціально корисних проектів.

5. Організація Об'єднаних Націй (ООН)

Основні функції:

- Міжнародний мир і безпека: ООН відіграє ключову роль у підтримці мирних відносин між країнами через дипломатичні канали, санкції та миротворчі операції.
- Сприяння розвитку: Через свої різні агентства (наприклад, ЮНКТАД, UNDP) ООН працює над сприянням економічному розвитку та соціальним реформаціям у країнах, що розвиваються.
- Регулювання прав людини та етики: ООН встановлює міжнародні стандарти в сфері прав людини, екологічної безпеки та гуманітарної допомоги.

6. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)

Основні функції:

- Економічні дослідження та аналіз: ОЕСР надає економічні дослідження та аналіз для країн-членів щодо економічного розвитку, торгівлі, інвестицій.

- Стандартизація та співпраця: ОЕСР працює над встановленням міжнародних стандартів у фінансових, митних, економічних та інших сферах.

Питання для самоперевірки

1. Світова організація торгівлі (СОТ): Які основні принципи лежать в основі діяльності СОТ? Наведіть приклади, як ці принципи впливають на міжнародну торгівлю.
2. Європейський Союз (ЄС): Які ключові економічні свободи є основою функціонування ЄС? Поясніть, як вони сприяють інтеграції країн-членів.
3. Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Світовий банк: У чому полягає принципова відмінність у функціях та цілях МВФ та Світового банку? Наведіть приклади їхньої діяльності.
4. Організація Об'єднаних Націй (ООН): Яку роль відіграє ООН у координації глобальних економічних та соціальних ініціатив, не будучи суто економічною організацією? Наведіть приклади таких ініціатив.
5. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР): Які основні напрямки діяльності ОЕСР та як вона сприяє розвитку світової економіки? Хто може бути членом ОЕСР?

Розділ 2 ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕД

Тема 5 Показники фінансової ефективності ЗЕД

5.1 Рентабельність, чистий прибуток від ЗЕД, ROI

Структура теми

1. Рентабельність. Теоретичне значення рентабельності – поняття рентабельності та її основні типи (рентабельність продажів, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу). Рентабельність в ЗЕД – як оцінка ефективності діяльності підприємства на зовнішньому ринку.

2. Чистий прибуток від ЗЕД: Поняття чистого прибутку в контексті ЗЕД — це різниця між доходами від зовнішньоекономічної діяльності та витратами на її здійснення.

Фактори, що впливають на чистий прибуток від ЗЕД:

- Валютні коливання.

- Податкові та митні збори.
- Логістичні витрати.
- Ризики в зовнішньоекономічних відносинах.

Формули для розрахунку чистого прибутку:

$$\text{Чистий прибуток} = \text{Доходи від ЗЕД} - \text{Витрати на ЗЕД}$$

3. ROI (Рентабельність інвестицій): Теоретичне значення ROI – це показник, що дозволяє оцінити ефективність інвестицій у зовнішньоекономічні операції.

Формула для розрахунку ROI:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Current Value of Investment} - \text{Cost of Investment}}{\text{Cost of Investment}}$$

$$\text{ROI} = ((\text{Дохід від інвестицій} - \text{Вартість інвестицій}) / \text{Вартість інвестицій}) \times 100\%$$

Розгляньмо кожен елемент формули:

Дохід від інвестицій – це сума, яку ви отримали чи плануєте отримати;

Вартість інвестицій – це всі кошти, які ви вклали;

множення на 100% переводить результат у відсотки.

Наприклад, якщо ви вклали 1000 гривень, а через рік у вас стало 1200 гривень – ваша рентабельність становить 20%. Якщо інвестиція виявилася невдалою і з 1000 гривень залишилося лише 800 – рентабельність буде мінус 20%. Це простий спосіб зрозуміти, наскільки вигідним є вкладення.

При цьому важливо врахувати, що дохід може надходити різними шляхами:

–регулярні виплати, наприклад щомісячні дивіденди від оренди комерційної нерухомості;

–зростання вартості активу, якщо ви зможете продати свою частку дорожче, ніж купили;

–комбінований дохід — поєднання регулярних виплат і зростання вартості.

Інтерпретація ROI: ROI дозволяє визначити, скільки прибутку генерує кожна одиниця інвестованого капіталу. Вищий ROI свідчить про більшу ефективність інвестицій.

Наприклад, припустимо, що Джо інвестував \$1,000 в компанію Slice Pizza Corp. у 2017 році, а рік потому продав акції за \$1,200. Щоб розрахувати рентабельність цієї інвестиції, розділіть чистий прибуток ($\$1,200 - \$1,000 = \$200$) на вартість інвестиції ($\$1,000$), щоб отримати ROI $\$200/\$1,000$, або 20%.

Маючи цю інформацію, можна порівняти інвестиції в Slice Pizza з будь-якими іншими проектами. Припустимо, що Джо також інвестував \$2,000 у Big-Sale Stores Inc. у 2014 році і продав акції на загальну суму \$2,800 у 2017 році. Рентабельність інвестицій Джо у Big-Sale склала б $\$800/\$2,000$, або 40%.

Приклад. Скажімо, собівартість вашого товару становить 100 дол. США, а його ціна – 200 дол. США. Завдяки рекламі в Google Ads ви продали 6 одиниць цього товару. Отже, загальні витрати становлять 600 дол. США, а загальна сума продажів – 1200 дол. США. Рентабельність інвестицій становить 50%: $(1200 \text{ дол. США} - (600 \text{ дол. США} + 200 \text{ дол. США})) / (600 \text{ дол. США} + 200 \text{ дол. США})$.

4. Аналіз ефективності ЗЕД. Важливість аналізу рентабельності в ЗЕД – оцінка того, як зовнішньоекономічні операції впливають на загальний фінансовий результат підприємства.

Методи підвищення рентабельності – аналіз витрат, оптимізація логістики, поліпшення умов постачання та збуту, використання стратегій хеджування валютних ризиків.

Інвестиційна оцінка ЗЕД – як ефективно управляти зовнішньоекономічними інвестиціями з урахуванням ризиків.

Завдання для студентів:

Задача 1. Рентабельність від експорту продукції: Підприємство "ТехноЕкспорт" здійснює експорт технологічного обладнання до Німеччини. Ось деякі фінансові показники:

Виручка від продажів на ринку Німеччини – 1 200 000 грн.

Витрати на виробництво і доставку – 900 000 грн.

Чистий прибуток – 150 000 грн. Обчисліть рентабельність продажів і рентабельність активів.

Задача 2. Розрахунок чистого прибутку від імпорту: Торгова компанія імпортує сировину для виробництва меблів. Витрати на імпорт сировини склали 2 000 000 грн, доходи від продажу меблів — 3 500 000 грн. Митні та податкові витрати — 200 000 грн. Розрахуйте чистий прибуток.

Задача 3. Розрахунок ROI для інвестицій: Підприємство «Міжнародний Бізнес» інвестувало в розширення потужностей для виробництва продукції на експорт. Загальні інвестиції склали 3 000 000 грн, а чистий прибуток від цієї інвестиції — 500 000 грн. Обчисліть ROI.

5.2 Методи обчислення та аналізу показників

Структура теми

1. Основи обчислення показників: показники ефективності підприємства: прибутковість, рентабельність, ліквідність, оборотність.

Формули для основних показників:

1.1 Рентабельність:

*Рентабельність продажів = (Чистий прибуток / Виручка) * 100%.*

Рентабельність активів (Return on Assets, ROA) =

*Чистий прибуток / Загальні активи * 100%.*

Рентабельність власного капіталу обчислюється відношенням чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу:

$$ROE = \left(\frac{\text{Net Profit}}{(\text{Sh. equity1} + \text{Sh. equity2})/2} \right) * 100\%$$

де Net Profit – чистий прибуток (рядок 220, форми 2), якщо збиток (рядок 225, форми 2),

Sh.equity1 та Sh.equity2 - власний капітал на початок і кінець звітного періоду відповідно (рядок 380, балансу підприємства).

1.2 Ліквідність:

Показник поточної ліквідності показує, чи має підприємство достатньо оборотних активів, щоб покрити свої поточні зобов'язання.

Поточна ліквідність = Оборотні активи / Поточні зобов'язання.

Швидка ліквідність = (Гроші + Короткострокові грошові вкладення + Дебіторська заборгованість) / Поточні зобов'язання

1.3 Оборотність:

Оборотність активів = Виторг (продажі) / Середній обсяг активів.

Цей показник характеризує ефективність використання компанією всіх своїх ресурсів, незалежно від їх джерел.

Показник оборотності власного капіталу (англомовний аналог - Equity Turnover) - показник ділової активності, який демонструє ефективність управління власним капіталом компанії.

Коефіцієнт розраховується як співвідношення виручки (чистого доходу) до середньорічної суми власного капіталу.

2. Методи аналізу показників: *Аналіз фінансової звітності:* Використання даних балансу, звіту про прибутки та збитки, а також звіту про рух грошових коштів для оцінки фінансової ситуації підприємства.

Факторний аналіз: Розгляд впливу різних факторів на зміни в основних фінансових показниках, таких як рентабельність, оборотність, ліквідність.

Приклад: аналіз факторів, що впливають на зміну рентабельності (зміна доходів, зниження витрат, зміна структури активів тощо).

Коефіцієнтний аналіз: Використання коефіцієнтів для оцінки ефективності використання ресурсів, ліквідності, платоспроможності підприємства. Приклад: коефіцієнти рентабельності, ліквідності, оборотності та їх інтерпретація.

3. Використання мультиплікаторів для оцінки ефективності: *Метод мультиплікаторів:* Це аналіз та використання коефіцієнтів для швидкої оцінки економічного стану підприємства та порівняння його з середньогалузевими показниками або з конкурентами.

Мультиплікатори ефективності: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, маржа прибутку.

4. Методи оцінки інвестиційної ефективності:

ROI (Рентабельність інвестицій): Оцінка прибутковості інвестицій в компанії.

NPV (Чиста поточна вартість): Оцінка майбутніх доходів від інвестицій, з урахуванням дисконтування.

IRR (Внутрішня норма прибутковості): Визначення ставки дисконту, при якій чиста поточна вартість інвестицій стає рівною нулю.

Практичне завдання

Задача 1: Розрахунок рентабельності підприємства: Підприємство "Стандарт" має такі дані за рік:

1. Чистий прибуток – 500 000 грн.
2. Виручка від продажів – 3 000 000 грн.
3. Середня вартість активів – 1 200 000 грн.
4. Середній власний капітал – 800 000 грн.

Розрахуйте:

1. Рентабельність продажів.
2. Рентабельність активів.
3. Рентабельність власного капіталу.

Задача 2: Оцінка ліквідності підприємства: У підприємства "ТехноПром" є такі дані:

1. Оборотні активи – 1 500 000 грн.
2. Поточні зобов'язання – 1 200 000 грн.
3. Грошові кошти – 300 000 грн.
4. Короткострокова дебіторська заборгованість – 400 000 грн.
5. Короткострокові інвестиції – 100 000 грн.

Розрахуйте показники ліквідності:

1. Показник поточної ліквідності.
2. Швидку ліквідність.

Задача 3: Оцінка інвестиційної ефективності: Підприємство «Рентабельність» розглядає новий інвестиційний проєкт. Інвестиції складають 2 000 000 грн, а чистий прибуток від проєкту за рік — 400 000 грн. Розрахуйте ROI для цього проєкту.

Питання для самоперевірки

1. Що таке рентабельність експорту та як вона розраховується? Поясніть, які основні фактори впливають на цей показник.

2. Опишіть основні групи показників ліквідності підприємства у контексті зовнішньоекономічної діяльності. Чому аналіз ліквідності є важливим для компаній, що займаються ЗЕД?

3. Які показники фінансової стійкості використовуються для оцінки здатності підприємства виконувати свої довгострокові зобов'язання у міжнародній торгівлі? Наведіть приклади таких показників та поясніть їх значення.

4. Поясніть поняття "ефект фінансового левериджу" та його вплив на фінансову ефективність підприємства, що здійснює ЗЕД. За яких умов використання позикових коштів може бути вигідним, а за яких – ні?

5. Які особливості аналізу показників фінансової ефективності слід враховувати при порівнянні компаній, що працюють на різних міжнародних ринках? Назвіть хоча б три важливі аспекти.

Тема 6 Валюта і валютні операції в ЗЕД

6.1 Основи валютних операцій, валютні ризики

Структура теми

1. **Основи валютних операцій:** Валютні операції – це угоди, що здійснюються з метою обміну однієї валюти на іншу, а також з використанням валют для фінансових розрахунків та інвестицій.

Види валютних операцій:

- Спотові операції (операції купівлі-продажу валюти на умовах негайної доставки).
- Форвардні операції (угоди, що передбачають доставку валюти через визначений період часу).
- Валютні ф'ючерсні угоди (угоди з обов'язковим виконанням через певний термін на стандартних умовах).
- Валютні опціони (право, але не обов'язок купити або продати валюту за визначеною ціною).
- Свопи (угоди обміну валют у майбутньому за визначеними умовами).

Основні учасники валютного ринку:

- Центральні банки.
- Банки та фінансові установи.

- Міжнародні валютні організації.
- Транснаціональні корпорації та інвестори.

2. **Валютний курс:** Валютний курс — це вартість однієї валюти, виражена в одиницях іншої валюти.

Фактори, що впливають на валютний курс:

- Співвідношення попиту і пропозиції на валютному ринку.
- Макроекономічні фактори (інфляція, процентні ставки).
- Політична стабільність країни.
- Спекулятивні фактори.

Типи валютних курсів:

- Плаваючий курс (валютний курс, що змінюється в залежності від ринкових умов).
- Фіксований курс (валютний курс, прив'язаний до іншої валюти або кошика валют).
- Керований плаваючий курс (комбінація фіксованого та плавучого курсів, при якому центральний банк може коригувати курс за допомогою валютних інтервенцій).

3. **Валютні ризики** – це ризик втрат через коливання валютного курсу, що впливають на вартість активів або зобов'язань у іноземній валюті.

Види валютних ризиків:

Ризик трансакцій: Ризик, пов'язаний з зміною валютного курсу між моментом укладення контракту і моментом фактичного виконання угоди (наприклад, при покупці чи продажу товарів чи послуг).

Ризик перекладу: Ризик виникає, коли компанія має активи або зобов'язання в іноземній валюті, які потрібно перевести в національну валюту для включення в бухгалтерський облік.

Ризик економічний (або операційний): Ризик, пов'язаний з впливом коливань валютного курсу на конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку та на його вартість.

Методи мінімізації валютних ризиків:

- Використання форвардних контрактів, ф'ючерсів і опціонів.
- Хеджування через валютні свопи.
- Диверсифікація валютних активів та зобов'язань.
- Застосування стратегій з фіксацією валютного курсу.

4. Стратегії управління валютними ризиками:

Хеджування валютних ризиків: Процес використання фінансових інструментів для захисту від небажаних коливань валютного курсу.

Форвардні контракти для хеджування ризиків операційних та фінансових трансакцій.

Валютні ф'ючерси та опціони для мінімізації ризиків в контексті майбутніх фінансових потоків.

Диверсифікація валютних активів і зобов'язань: Включення кількох валют у фінансову структуру підприємства з метою зменшення впливу одного валютного ризику.

Динамічне управління валютним ризиком: Використання стратегії активного моніторингу валютних курсів для коригування валютних позицій підприємства.

Практичне завдання

Задача 1. Розрахунок валютного ризику трансакції Підприємство уклало контракт на поставку товарів з Німеччини на суму 100 000 євро. Валютний курс на момент укладення контракту був 1 євро = 30 грн. Через місяць, при оплаті, курс євро підвищився до 31 грн. Розрахуйте, скільки додатково заплатить підприємство через зміни курсу.

Задача 2. Хеджування валютних ризиків за допомогою форвардного контракту Підприємство "Альфа" повинно через 6 місяців отримати 200 000 доларів США за експорт товарів. Зараз валютний курс становить 1 долар = 27,5 грн. Керівництво підприємства вирішило хеджувати валютний ризик за допомогою форвардного контракту на продаж доларів через 6 місяців за курсом 1 долар = 28 грн. Розрахуйте, яку суму гривень отримає підприємство при хеджуванні та без хеджування.

6.2 Методи хеджування валютних ризиків

Структура теми

1. Поняття валютного ризику та хеджування: *Валютний ризик* — це можливість виникнення збитків через коливання валютного курсу. Валютний ризик є важливим фактором, що впливає на прибутковість підприємства, особливо при здійсненні міжнародних операцій.

Хеджування валютних ризиків – це застосування фінансових інструментів або стратегій для зменшення або усунення валютного ризику.

2. Методи хеджування валютних ризиків:

Форвардні контракти – це угода між двома сторонами про купівлю або продаж валюти на певну дату в майбутньому за фіксованим курсом.

Особливості: Форвардні контракти є інструментами, що дозволяють підприємству фіксувати курс на момент укладення угоди, що дає змогу уникнути валютних коливань.

Переваги: Забезпечення гарантованого курсу обміну, уникнення коливань.

Недоліки: Можливість пропустити вигоду, якщо валютний курс зміниться на користь підприємства.

Ф'ючерсні контракти – це стандартизовані угоди, що передбачають зобов'язання купити або продати валюту на визначену дату в майбутньому за заздалегідь визначеною ціною.

Особливості: Ф'ючерсні контракти мають стандартизовані умови та виконуються на організованих ринках (наприклад, на біржах).

Переваги: Ліквідність, можливість швидкої купівлі-продажу.

Недоліки: Високі комісії, необхідність використання маржі, ризик для новачків.

Валютні опціони – це контракт, який дає право (але не обов'язок) на купівлю або продаж валюти за фіксованим курсом на визначену дату в майбутньому.

Особливості: Опціон дає можливість отримати вигоду від зміни валютного курсу, але при цьому обмежує ризики.

Переваги: Гнучкість, можливість вигоди від зміни курсу без обов'язку здійснювати угоду.

Недоліки: Вартість премії за опціон (оплата за право використання опціону).

Свопи (валютні свопи) – це угода, при якій дві сторони обмінюються валютами на певний термін за визначеним курсом і домовляються про повернення в кінці строку.

Особливості: Свопи дозволяють міняти одну валюту на іншу і згодом повернутися до початкової валюти за визначеним курсом.

Переваги: Можливість забезпечення необхідної валюти без ризику зміни курсу.

Недоліки: Складність угоди та висока вартість.

Практичне завдання

Задача 1. Підприємство уклало контракт на поставку товарів з США на суму 1 мільйон доларів. Термін виконання контракту через 3 місяці. Валютний курс на момент укладення угоди – 1 долар = 27 грн. Через три місяці курс долара змінився до 29 грн. Використовуючи форвардний контракт на продаж доларів, що дозволяє зафіксувати курс на рівні 28 грн, розрахуйте, скільки гривень отримає підприємство при виконанні угоди.

Задача 2: Підприємство "Альфа" хоче хеджувати валютний ризик за допомогою валютного опціону. Курс долара на момент укладення угоди — 27,5 грн. Підприємство отримує в майбутньому 500 000 доларів і хоче застрахуватися від падіння курсу долара до 26 грн. Розрахуйте, скільки підприємство заплатить за опціон, якщо премія за опціон становить 2% від суми контракту.

Питання для самоперевірки

1. Що таке "валютний курс" та які основні фактори впливають на його формування у контексті міжнародної торгівлі? Наведіть приклади таких факторів.

2. Опишіть основні види валютних ризиків, з якими стикаються підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Чому важливо управляти цими ризиками?

3. Які існують основні інструменти хеджування валютних ризиків, що можуть використовувати компанії в ЗЕД? Наведіть приклади та коротко поясніть їх суть.

4. Поясніть поняття "конвертація валюти" та "переказ валюти" у міжнародних розрахунках. У чому полягає різниця між цими операціями?

5. Які особливості валютного регулювання існують в Україні для підприємств, що займаються ЗЕД? Назвіть хоча б два ключові аспекти.

Тема 7 Оцінка конкурентоспроможності підприємства у ЗЕД

7.1 Основні методи оцінки конкурентоспроможності

Структура теми

1. **Основи конкурентоспроможності підприємства:**

Конкурентоспроможність – здатність підприємства ефективно функціонувати та домінувати на ринку, порівняно з іншими підприємствами.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства дозволяє визначити його сильні та слабкі сторони, потенційні можливості для розвитку та ризику.

Визначення конкурентоспроможності включає аналіз ринкових умов, стратегії підприємства, його продукції, технологій, управлінських процесів.

2. **Аналітичний метод оцінки конкурентоспроможності.** Це систематичний підхід до аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства. Метод передбачає використання фінансових, маркетингових та стратегічних інструментів для оцінки поточної ситуації.

Основні етапи аналітичного методу – збір та обробка даних: Збір інформації про ринок, конкурентів, власні результати.

Аналіз зовнішнього середовища: Оцінка макро- та мікросередовища, конкурентів, споживачів та інших факторів.

Аналіз внутрішнього середовища: Оцінка фінансових показників, продукції, технологій, ресурсів.

Порівняльний аналіз: Порівняння з конкурентами на основі даних про їхні результати.

Переваги аналітичного методу: Висока точність і систематичність результатів, можливість розглядати різні аспекти діяльності підприємства.

Недоліки: Вимагає значних ресурсів для збору та обробки даних, можливість суб'єктивізму в інтерпретації результатів.

3. **Поняття SWOT-аналізу** — це інструмент для стратегічного планування, який дозволяє визначити сильні та слабкі сторони підприємства (Strengths, Weaknesses), а також можливості та загрози (Opportunities, Threats), що існують у зовнішньому середовищі.

Основні етапи SWOT-аналізу:

Оцінка внутрішніх факторів.

Сильні сторони (Strengths): Які переваги має підприємство порівняно з конкурентами? Наприклад, висока якість продукції, ефективне управління, інноваційні технології.

Слабкі сторони (Weaknesses): Які недоліки підприємства? Наприклад, низька продуктивність, обмежений ринковий досвід.

Оцінка зовнішніх факторів:

Можливості (Opportunities): Які можливості для розвитку є на ринку або в середовищі? Наприклад, нові ринки, технологічні інновації.

Загрози (Threats): Які зовнішні фактори можуть негативно вплинути на підприємство? Наприклад, зростання конкуренції, економічна нестабільність.

Переваги SWOT-аналізу: Легкість у застосуванні, простота, допомога в стратегічному плануванні.

Недоліки: Може бути суб'єктивним, якщо не враховуються всі фактори чи не проводиться глибокий аналіз.

3. Застосування SWOT-аналізу та аналітичного методу на практиці:

Обговорення реальних прикладів використання аналітичного методу та SWOT-аналізу на підприємствах.

Як правильно використовувати ці інструменти для розробки стратегій підвищення конкурентоспроможності.

Оцінка результатів аналізу та прийняття рішень на основі отриманих даних.

Практичне завдання:

Задача 1: Підприємство "Розвиток" займається виробництвом комп'ютерної техніки. Потрібно провести SWOT-аналіз для цього підприємства. Для цього розгляньте такі фактори:

- Сильні сторони: досвідчена команда, інноваційні технології, власна розробка програмного забезпечення.
- Слабкі сторони: обмежений бюджет на рекламу, нестабільність поставок компонентів.
- Можливості: вихід на нові ринки, зростання попиту на високотехнологічні продукти.
- Загрози: економічна криза, зростання конкуренції.

Задача 2: Підприємство "Сонячна енергія" займається виробництвом сонячних батарей. Оцінити конкурентоспроможність цього підприємства з використанням аналітичного методу. Для цього потрібно:

- Зібрати інформацію про ринок сонячних батарей (розмір ринку, конкуренти, попит на продукцію).
- Проаналізувати внутрішнє середовище підприємства (фінансові показники, технології, виробничі потужності).
- Провести порівняльний аналіз з основними конкурентами на ринку.

7.2 Порівняння з конкурентами на зовнішньому ринку

Структура теми

1. Основи порівняння підприємства з конкурентами на зовнішньому ринку. Порівняння з конкурентами є важливою складовою частиною стратегічного управління підприємства на міжнародному ринку. Це дозволяє не лише визначити поточні конкурентні переваги, але й виявити слабкі місця для подальшого розвитку.

Зовнішній ринок є динамічним середовищем, де постійно змінюються умови конкуренції, тому регулярний моніторинг та аналіз конкурентів є важливими для досягнення успіху.

2. Методи порівняння з конкурентами на зовнішньому ринку. Аналіз п'яти сил Портера: Один з найпоширеніших інструментів для порівняння конкурентів, що дозволяє оцінити рівень конкуренції на ринку.

Три основні сили:

1. Загроза нових конкурентів.
2. Загроза товарів-замінників.
3. Сила постачальників і покупців.

Аналіз SWOT: Метод, який дозволяє оцінити сильні та слабкі сторони підприємства, а також можливості та загрози, з якими воно стикається на зовнішньому ринку.

Матриця BCG (Boston Consulting Group): Використовується для порівняння різних сегментів ринку та підприємств за допомогою двох параметрів: темпу росту ринку і частки на ринку.

Чотири категорії: Зірки, питання, дійні корови, собаки.

Порівняльний аналіз фінансових та маркетингових показників конкурентів: Оцінка фінансових результатів, зокрема, рентабельності, ліквідності, оборотності, а також маркетингової активності конкурентів.

3. Порівняння конкурентів за основними критеріями:

Цінова політика: Порівняння цін на продукцію або послуги підприємств-конкурентів. Це може бути важливим фактором на ринках з високою конкуренцією та чутливістю до цін.

Якість продукції та послуг: Оцінка рівня якості продукції, сервісу, інноваційних можливостей.

Технологічні досягнення: Порівняння інновацій, рівня автоматизації та технологічних процесів.

Маркетингова стратегія: Оцінка рекламних кампаній, використання digital marketing, брендування та репутації на ринку.

4. Підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку. Студенти мають навчитися використовувати різні джерела для збору інформації про конкурентів (публікації, фінансові звіти, відгуки клієнтів).

Важливо навчитися оцінювати не тільки економічні аспекти (ціни, витрати), а й нематеріальні фактори (імідж, брендинг, репутація).

Практичне завдання:

Задача 1. Підприємство "ЕкспортТех" планує вихід на ринок Європи з новим видом продукції (електронні пристрої). Для цього потрібно провести порівняння з конкурентами. Використовуючи метод SWOT-аналізу, оцініть сильні та слабкі сторони підприємства, а також можливості та загрози на цьому ринку.

Задача 2. Для підприємства "GreenEnergy", яке постачає екологічно чисту енергію в США, оцініть рівень конкуренції на основі аналізу п'яти сил Портера. Оцініть загрози з боку нових конкурентів, замінників, а також силу постачальників та покупців.

Питання для самоперевірки

1. Що розуміють під "конкурентоспроможністю підприємства у ЗЕД"? Поясніть, які основні рівні конкурентоздатності існують у контексті міжнародного ринку.

2. Назвіть основні групи факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства на міжнародній арені. Наведіть приклади факторів з кожної групи.

3. Опишіть основні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства у ЗЕД. Порівняйте переваги та недоліки хоча б двох з них.

4. Які кількісні та якісні показники можуть бути використані для оцінки конкурентоздатності експортної продукції підприємства? Наведіть приклади.

5. Чому аналіз конкурентоспроможності є важливим для розробки стратегії виходу підприємства на міжнародні ринки та подальшого його розвитку у ЗЕД? Поясніть свою думку.

Тема 8 Аналіз витрат у ЗЕД

8.1 Основні види витрат у зовнішньоекономічній діяльності

Структура теми

1. Визначення витрат у зовнішньоекономічній діяльності. Витрати, що виникають внаслідок міжнародної торгівлі, мають свої особливості в порівнянні з внутрішніми витратами підприємств. Вони включають витрати на закупівлю товарів, митні збори, витрати на транспортування, страхування, маркетингові та інші витрати.

Важливим аспектом є врахування валютних ризиків, що можуть вплинути на витрати у ЗЕД.

2. Основні види витрат у зовнішньоекономічній діяльності:

Закупівельні витрати: Витрати на придбання товарів, сировини чи послуг від іноземних постачальників.

Транспортні витрати: Витрати, пов'язані з транспортуванням товарів між країнами, включаючи витрати на перевезення, упаковку, зберігання.

Митні витрати: Митні збори, податки, збори за ввезення чи вивезення товарів, витрати на митне оформлення.

Страхові витрати: Витрати на страхування товарів, вантажів, транспортування від ризиків на етапі поставки.

Витрати на маркетинг і рекламу: Витрати на просування товарів чи послуг на міжнародних ринках, рекламу, участь у виставках, дослідження ринку.

Витрати на міжнародні фінансові операції: Валютні витрати, обмінні курси, комісії банків та фінансових установ при здійсненні міжнародних платежів.

Витрати на ліцензування та сертифікацію: Витрати на отримання необхідних сертифікатів, ліцензій, дозволів для ведення бізнесу в іншій країні.

3. Валютні витрати:

Врахування курсових коливань при проведенні зовнішньоекономічних операцій.

Аналіз впливу змін обмінних курсів на вартість імпорту та експорту товарів та послуг.

Ризики, пов'язані з курсами валют, і способи їх мінімізації через хеджування валютних ризиків.

4. Оптимізація витрат у ЗЕД. Методи зниження витрат при здійсненні міжнародних операцій (наприклад, пошук оптимальних логістичних маршрутів, використання іноземних виробничих потужностей, вдосконалення митного оформлення).

Стратегії мінімізації митних та податкових витрат.

Оптимізація витрат на транспортування та страхування товарів.

Використання сучасних технологій для зменшення витрат на ведення міжнародного бізнесу.

5. Формування системи управління витратами:

Розробка системи контролю за витратами в зовнішньоекономічній діяльності.

Визначення основних ключових показників ефективності (КПІ) для оцінки витрат у ЗЕД.

Визначення механізмів зниження витрат без шкоди для якості товару чи послуги.

Практичне завдання

Задача 1: Підприємство "ТехноЛогістик" закуповує обладнання з Китаю для подальшого перепродажу на внутрішньому ринку. Необхідно розрахувати основні витрати, пов'язані з цією операцією (вартість товару, транспортні витрати, митне оформлення, страхування). Визначте можливі способи зниження витрат.

Задача 2: Компанія "ЕкспоГруп" здійснює експорт продукції до Європейського Союзу. Потрібно оцінити можливі валютні ризики, пов'язані з курсом євро, і розробити стратегії хеджування цих ризиків.

8.2 Оцінка витрат за видами ЗЕД

Структура теми

1. Методи оцінки витрат за видами ЗЕД:

Метод прямого розрахунку: визначення фактичних витрат, що виникають при здійсненні кожної зовнішньоекономічної операції. Наприклад, при здійсненні імпортової операції враховуються витрати на закупівлю товару, транспортні витрати, митне оформлення.

Метод нормативних витрат: використання норм і стандартів для оцінки витрат у ЗЕД. Це дає змогу визначити оптимальні витрати за кожною категорією операцій, виходячи з досвіду і практики.

Метод коефіцієнтів: оцінка витрат на основі співвідношення окремих елементів витрат до загальних витрат на зовнішньоекономічні операції (наприклад, витрати на митне оформлення як частка від загальних витрат).

Метод аналізу фінансових показників: застосовується для оцінки витрат, які впливають на прибутковість зовнішньоекономічної діяльності. Аналізують фінансові звіти компанії, витрати на маркетинг, транспорт, митні послуги, які дозволяють виявити ефективність витрат.

2. Особливості оцінки витрат за різними видами ЗЕД:

Імпорт: оцінка витрат на закупівлю, митне оформлення, транспортування, страхування, банківські послуги, врахування можливих валютних коливань.

Експорт: витрати на виробництво товару, транспортування, митні платежі, маркетингові витрати на просування товару на зовнішньому ринку.

Ліцензування та франчайзинг: витрати на правові послуги, сертифікацію, маркетингові витрати на введення продукції чи послуг на нові ринки.

Прямі та непрямі витрати: прямі витрати — це ті, що безпосередньо пов'язані з виробництвом і транспортуванням товару. Непрямі витрати — витрати на управлінський контроль, маркетинг, які забезпечують ефективність операцій.

3. Інструменти управління витратами в ЗЕД:

Аналіз і контроль витрат: моніторинг витрат на кожному етапі зовнішньоекономічної операції дозволяє вчасно виявити перевищення витрат і коригувати їх.

Оптимізація витрат: скорочення непотрібних витрат шляхом зміни постачальників, оптимізації логістичних маршрутів, використання дешевших альтернатив для транспортування чи митного оформлення.

Стратегії хеджування валютних ризиків: використання фінансових інструментів для мінімізації ризиків, пов'язаних з коливанням валютних курсів, щоб знизити валютні витрати.

Практичне завдання:

Задача 1: Підприємство "ГлобалТех" імпортує комплектуючі для виробництва мобільних телефонів з Китаю. Необхідно оцінити витрати на транспортування, митне оформлення, страхування, а також обчислити загальні витрати на імпорт та запропонувати варіанти їх оптимізації.

Задача 2: Компанія "ЕкоФуд" експортує органічні продукти до ЄС. Оцініть витрати на транспортування товарів, митні збори, маркетингові витрати. Пропонуйте шляхи для оптимізації витрат на маркетинг і рекламу на європейському ринку.

Питання для самоперевірки

1. Які основні види витрат виникають у підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність? Наведіть приклади прямих та непрямих витрат, специфічних для ЗЕД.
2. Поясніть, як впливають умови Incoterms на розподіл витрат між продавцем та покупцем у міжнародній торгівлі. Наведіть приклад для одного з базисів постачання.
3. Які методи обліку та калькулювання витрат можуть використовувати підприємства для аналізу собівартості експортної продукції? Опишіть особливості застосування одного з методів.
4. Яким чином валютні коливання можуть впливати на витрати підприємства у ЗЕД? Розгляньте вплив як на витрати в іноземній, так і в національній валюті.
5. Які напрями оптимізації витрат можуть бути розглянуті підприємством з метою підвищення ефективності своєї зовнішньоекономічної діяльності? Запропонуйте хоча б три конкретні заходи.

Рекомендації до практичного заняття з теми: Ефективність зовнішньоекономічних контрактів

Структура теми

1. Ефективність зовнішньоекономічного контракту – це здатність контракту сприяти досягненню фінансових, економічних і стратегічних цілей компанії на міжнародних ринках.

Оцінка ефективності контракту включає фінансові показники (наприклад, рентабельність, ROI) та нефінансові фактори (підвищення конкурентоспроможності, розширення ринків збуту).

2. Методи оцінки ефективності зовнішньоекономічних контрактів:

Метод порівняння витрат і вигод (Cost-Benefit Analysis): Це метод, який дозволяє порівняти очікувані витрати на виконання контракту з очікуваними вигодами. Якщо вигоди перевищують витрати, контракт вважається ефективним.

Метод фінансових показників (ROI, NPV, IRR):

ROI (рентабельність інвестицій): відображає ефективність контракту в контексті отриманих прибутків від інвестицій у зовнішньоекономічний контракт.

NPV (чиста теперішня вартість): дозволяє оцінити, чи вигідно виконання контракту за допомогою розрахунку теперішньої вартості усіх майбутніх грошових потоків, враховуючи дисконтну ставку.

IRR (внутрішня норма прибутковості): показник, при якому чиста теперішня вартість проекту дорівнює нулю, що вказує на точку безбитковості.

Метод порівняння контрактів (Benchmarking): порівняння умов контракту з умовами аналогічних контрактів на ринку або з умовами конкурента для визначення ефективності угоди.

Метод "Аналіз ризиків": оцінка ймовірності реалізації ризиків і визначення їхнього впливу на ефективність контракту. Оцінка включає фактори, пов'язані з валютними ризиками, змінами на ринку, політичними та економічними умовами.

1. Фактори, що впливають на ефективність зовнішньоекономічних контрактів:

- Фінансові умови: ціна товару чи послуги, розмір інвестицій, валютні коливання.
- Правові фактори: юридичні умови контракту, законодавство країни-імпортера/експортера.
- Ризики: валютний, кредитний, політичний, торговий та інші.
- Логістика: витрати на транспортування, митне оформлення, строки доставки.

Практичне завдання

Задача 1. Компанія "ТехноСервіс" укладає контракт на експорт електроніки до ЄС на суму 1 мільйон доларів США. Оцінити ефективність цього контракту, використовуючи метод порівняння витрат і вигод. Витрати на виконання контракту складають 950 000 доларів, а вигоди від продажу — 1 200 000 доларів. Зробіть висновок щодо ефективності контракту.

Задача 2. Компанія "ЕкоФуд" укладає контракт на експорт органічних продуктів до Японії. Оцінка показників ефективності контракту:

- Очікувані вигоди від контракту становлять 2 мільйони доларів США.
- Очікувані витрати (транспорт, митні платежі, страхування) — 1,7 мільйона доларів США.
- Дисконтна ставка — 10%.
- Розрахуйте NPV та IRR для визначення, чи є цей контракт вигідним для компанії.

Питання для самоперевірки

1. Які основні цілі оцінки ефективності контрактів у зовнішньоекономічній діяльності? Поясніть, чому важливо проводити таку оцінку.
2. Назвіть основні групи показників, які можуть використовуватися для оцінки ефективності міжнародних контрактів. Наведіть приклади кількісних та якісних показників.
3. Опишіть метод порівняльного аналізу як інструмент оцінки ефективності контрактів. З якими труднощами можна зіткнутися при застосуванні цього методу в ЗЕД?
4. Поясніть, як аналіз "витрати-вигоди" може бути застосований для оцінки ефективності зовнішньоекономічного контракту. Які елементи необхідно враховувати при такому аналізі?

5. Які фактори, окрім фінансових показників, слід враховувати при комплексній оцінці ефективності міжнародних контрактів? Наведіть приклади таких факторів.

Рекомендації до самостійного вивчення з теми:

Показники ефективності угод у ЗЕД

Структура теми

1. Визначення показників ефективності угод у ЗЕД:

Ефективність угоди в ЗЕД — це здатність контракту чи угоди сприяти досягненню стратегічних цілей компанії на міжнародних ринках, а також забезпечити максимальний економічний ефект для підприємства.

Основні показники ефективності угод:

Фінансові показники: рентабельність, рентабельність інвестицій (ROI), чистий прибуток, чиста теперішня вартість (NPV), внутрішня норма прибутковості (IRR).

Нефінансові показники: розширення ринків збуту, підвищення конкурентоспроможності, зміцнення іміджу компанії на міжнародній арені.

2. Фінансові показники ефективності:

Рентабельність угоди: вимірює співвідношення отриманих прибутків до витрат. Важливий для оцінки економічної ефективності контракту.

Рентабельність інвестицій (ROI): показує, наскільки ефективно використовуються інвестиції для отримання прибутку.

Формула:

$$\text{ROI} = (\text{Чистий прибуток} / \text{Вкладені інвестиції}) * 100\%$$

Чиста теперішня вартість (NPV): оцінює різницю між теперішньою вартістю майбутніх грошових потоків і початковими інвестиціями.

Формула:

$$\text{NPV} = \sum (\text{Грошові потоки} / (1 + r)^t) - \text{Початкові інвестиції},$$

де r – дисконтна ставка.

Внутрішня норма прибутковості (IRR): ставка, при якій чиста теперішня вартість проекту дорівнює нулю.

3. Нефінансові показники ефективності угод:

Розширення ринків збуту: оцінка, як укладення контракту сприяє відкриттю нових ринків для продукції або послуг компанії.

Підвищення конкурентоспроможності: аналіз того, як угода допомагає зміцнити позиції компанії на міжнародному ринку, розширити асортимент або покращити якість продукції.

Імідж компанії: як зовнішньоекономічна діяльність покращує репутацію компанії, її інтернаціоналізацію та залучення нових партнерів.

4. Методи оцінки ефективності угод у ЗЕД:

Аналіз витрат і вигод: порівняння витрат на виконання угоди з очікуваними вигодами. Визначення чистої вигоди від угоди.

Порівняння з конкурентами: використання benchmarking для порівняння ефективності угоди з аналогічними угодами, що укладені конкурентами.

Оцінка ризиків: визначення потенційних валютних, політичних, комерційних та інших ризиків, які можуть вплинути на ефективність угоди.

Метод сценаріїв: оцінка різних можливих сценаріїв розвитку подій і вибір найкращого варіанту для забезпечення ефективності угоди.

5. Фактори, що впливають на ефективність угод:

Ризики: політичні, валютні, кредитні, економічні.

Фінансові умови: ставки по кредитах, рівень інфляції, зміни валютних курсів.

Юридичні умови: національні закони, міжнародні угоди, правила і стандарти, які можуть вплинути на виконання контракту.

Технологічні фактори: використання нових технологій для зниження витрат, покращення якості продукції чи послуг.

Логістика: витрати на транспортування, митне оформлення, затримки у доставці.

Питання для самоперевірки

1. Які основні фінансові показники ефективності угод у ЗЕД?
2. Як визначити рентабельність угоди в зовнішньоекономічній діяльності?
3. Що таке чиста теперішня вартість (NPV) і як її розрахувати?
4. Як оцінюються ризики, що впливають на ефективність зовнішньоекономічних угод?
5. Які нефінансові показники можуть бути важливими при оцінці угод у ЗЕД?

Розділ 3 МЕТОДИ КОНТРОЛЮ В ЗЕД

Тема 9 Системи контролю в ЗЕД підприємства

9.1 Організація контролю в системі управління ЗЕД

Структура теми

1. Загальна характеристика контролю в системі управління ЗЕД.

Контроль – це процес перевірки та оцінки виконання зовнішньоекономічних операцій з метою забезпечення їх відповідності встановленим стандартам, умовам контрактів та законодавчим вимогам.

Основні етапи контролю:

Попередній контроль – перед укладанням угоди, зокрема, перевірка на відповідність правовим та фінансовим вимогам.

Поточний контроль – здійснюється в процесі виконання контракту або угоди для виявлення відхилень і коригування процесів.

Заключний контроль – оцінка результатів угоди, визначення досягнутих цілей та обсягів, підбиття підсумків і складання звітності.

2. Основні функції контролю в ЗЕД:

Перевірка відповідності умовам угоди: контроль за виконанням всіх умов контракту з боку контрагентів.

Фінансовий контроль: аналіз витрат та доходів, перевірка платежів, виконання умов щодо ціноутворення, курсів валют.

Контроль за виконанням поставок: моніторинг доставки товарів та послуг, своєчасність і якість поставок.

Юридичний контроль: перевірка відповідності всіх дій правовим вимогам, контрактним зобов'язанням та міжнародним стандартам.

Контроль за дотриманням митних та податкових норм: перевірка правильності оформлення митної документації та сплати податків.

3. Методи контролю в ЗЕД:

Документальний контроль: перевірка контрактів, супровідних документів (ліцензії, сертифікати, митні декларації тощо).

Фінансовий аналіз: аналіз витрат і доходів, калькулювання рентабельності зовнішньоекономічних операцій.

Внутрішній аудит: внутрішні перевірки з метою виявлення помилок або відхилень у виконанні зовнішньоекономічних угод.

Порівняльний контроль: порівняння планових і фактичних показників для виявлення відхилень.

Інформаційно-аналітичний контроль: використання аналітичних систем для моніторингу зовнішньоекономічних операцій у реальному часі.

4. Інструменти контролю у ЗЕД:

ІТ-системи та програмне забезпечення: використання спеціалізованих програм для автоматизації контролю в ЗЕД, моніторинг операцій через інформаційні платформи.

Стандартні операційні процедури (SOP): розробка чітких інструкцій для співробітників для здійснення контролю за кожним етапом зовнішньоекономічної діяльності.

Митні і фінансові перевірки: автоматизовані митні системи, що забезпечують контроль за здійсненням зовнішньоекономічних операцій.

5. Контроль ризиків у ЗЕД:

Валютний контроль: моніторинг валютних операцій і перевірка відповідності валютних угод законодавству країни.

Політичний ризик: аналіз та контроль за змінами в політичній ситуації, що можуть вплинути на угоди (наприклад, введення санкцій).

Комерційний ризик: ризики, що виникають унаслідок невиконання контрагентами своїх зобов'язань, фінансова неспроможність контрагентів тощо.

Ризики логістики: контроль за забезпеченням безпеки і своєчасності доставки товарів.

6. Практичні аспекти організації контролю в ЗЕД:

Вивчити реальні кейси компаній, які здійснюють зовнішньоекономічні операції, і їх методи контролю (наприклад, у великих корпораціях, які мають відділи внутрішнього контролю).

Аналізувати роль контролю в досягненні успіху в міжнародних угодах: наприклад, як контроль за виконанням умов контракту допомагає уникнути юридичних проблем або фінансових збитків.

Виконати вправи на розв'язання реальних ситуацій, які виникають під час контролю зовнішньоекономічної діяльності.

9.2 Інструменти та методи внутрішнього контролю

Структура теми:

1. Загальна характеристика внутрішнього контролю.

Визначення внутрішнього контролю: система заходів, процедур та практик, що застосовуються на підприємстві для забезпечення досягнення цілей в сфері ефективності операцій, достовірності фінансової звітності та дотримання законодавства.

Основні принципи внутрішнього контролю:

Цілісність: внутрішній контроль охоплює всі аспекти діяльності підприємства.

Незалежність: контроль здійснюється незалежно від управлінських структур.

Прозорість: чіткість в процедурах та обов'язковість відповідальності.

Ефективність: контроль має бути орієнтований на досягнення реальних результатів.

2. Основні інструменти внутрішнього контролю:

Інформаційні системи та технології: сучасні програмні засоби та ERP-системи, що дозволяють автоматизувати процеси контролю за операціями та звітністю на підприємстві.

Внутрішні інструкції та процедури: чіткі стандарти й регламенти для персоналу підприємства, що визначають правила виконання операцій, перевірки результатів діяльності, фінансові та операційні процедури.

Розподіл повноважень: структура організації контролю, де чітко визначено, хто за що відповідає та хто здійснює перевірки. Це дозволяє забезпечити незалежність контролю.

Звітність і аудиторські перевірки: регулярні внутрішні та зовнішні перевірки фінансової звітності та операційних процесів для виявлення можливих помилок або порушень.

Ризик-менеджмент: інструменти для оцінки й управління ризиками, що включають внутрішні перевірки та аналіз ймовірних загроз для підприємства.

3. Методи внутрішнього контролю:

Перевірки та аудити: Внутрішній аудит – регулярні перевірки, що виконуються спеціалізованими підрозділами підприємства для оцінки ефективності контролю за всіма процесами.

Зовнішній аудит – незалежна перевірка фінансової звітності, що проводиться зовнішніми аудиторами для забезпечення достовірності інформації.

Моніторинг та звітність: Постійний моніторинг операцій підприємства з метою оцінки їх відповідності стандартам та нормативним вимогам. Оформлення звітів для керівництва підприємства про ефективність здійсненого контролю, виявлені проблеми і можливі рішення.

Стандартні операційні процедури (SOP): Визначення чітких процедур для кожного етапу операційної діяльності, щоб усі процеси проходили за стандартизованими та контрольованими схемами.

Інтернальний контроль: Впровадження процедур перевірки операцій в режимі реального часу, з можливістю оперативного коригування результатів діяльності.

Превентивні заходи: Проведення попереднього аналізу та оцінки ризиків перед проведенням операцій для мінімізації потенційних втрат або порушень.

4. Типи внутрішнього контролю:

Попередній контроль: здійснюється до початку операції або проекту (перед проведенням закупівель, укладенням контрактів тощо). Мета – попередження можливих помилок.

Поточний контроль: здійснюється під час виконання операцій. Мета – відстеження та коригування діяльності.

Післяопераційний контроль – здійснюється після виконання операцій для аналізу результатів і визначення ефективності.

5. Роль внутрішнього контролю в управлінні підприємством:

Забезпечення ефективності операцій: контроль дозволяє виявляти неефективні процеси та усувати їх, тим самим покращуючи загальну діяльність підприємства.

Управління ризиками: через систему контролю можна своєчасно виявляти ризики та вживати заходів для їх мінімізації.

Забезпечення фінансової стабільності: регулярний контроль фінансової звітності дозволяє забезпечити достовірність фінансових даних і підтримати довіру інвесторів.

Покращення стратегічного управління: система контролю дає змогу ухвалювати більш обґрунтовані стратегічні рішення, забезпечуючи вищий рівень управлінської ефективності.

Питання для самоперевірки:

1. Які функції контролю є основними при реалізації зовнішньоекономічних угод?
2. Які основні інструменти контролю в ЗЕД допомагають зменшити ризики при виконанні міжнародних контрактів?
3. Що таке внутрішній контроль і які основні принципи його організації?
4. Як розподіляються функції внутрішнього контролю за етапами процесу?
5. Які методи внутрішнього контролю допомагають мінімізувати фінансові та операційні ризики підприємства?

Тема 10 Операційний контроль у ЗЕД

10.1 Контроль на кожному етапі зовнішньоекономічних операцій

Структура теми

1. Загальна характеристика контролю на етапах ЗЕД. Контроль на кожному етапі зовнішньоекономічної операції є важливим інструментом управління ризиками, забезпечення якості та відповідності стандартам. ЗЕД зазвичай включає кілька ключових етапів, і кожен з них вимагає відповідного контролю:

- Підготовка і укладення контракту.
- Транспортування товарів та послуг.
- Митне оформлення та митні процедури.
- Виконання платіжних операцій.
- Післяопераційний контроль.

2. Етапи зовнішньоекономічної операції та контроль на кожному з них:

2.1 Підготовка та укладення зовнішньоекономічного контракту:

Цілі контролю: Забезпечення відповідності умов контракту законодавчим вимогам та міжнародним стандартам, мінімізація юридичних і фінансових ризиків.

Основні методи контролю:

Перевірка на відповідність вимогам національного і міжнародного законодавства.

Перевірка правової чистоти контрагентів (дієздатність, фінансова стабільність).

Оцінка можливих валютних та політичних ризиків.

Використання стандартних контрактних форм (INCOTERMS, стандартні умови угод).

2.2 Транспортування товарів та послуг. Мета контролю – забезпечення своєчасної та безпечної доставки товару або послуги відповідно до умов контракту.

Основні методи контролю:

Вибір оптимального транспорту (морський, авіаційний, автомобільний).

Перевірка наявності необхідних документів для транспортування (договори, накладні, страхові поліси).

Моніторинг термінів доставки та стану вантажу.

Координація з транспортними компаніями, митними органами, страхувальниками.

2.3 Митне оформлення та митні процедури:

Мета контролю – забезпечення відповідності вимогам митного законодавства, уникнення штрафів та затримок товарів на митниці.

Основні методи контролю:

Перевірка документації для митного оформлення (митні декларації, сертифікати відповідності, інвойси, контракти).

Оцінка правильності класифікації товарів згідно з митними тарифами.

Співпраця з митними брокерами для оперативного оформлення товарів.

Використання спеціальних митних процедур (наприклад, переробка на митній території, тимчасне ввезення).

2.4 Виконання платіжних операцій:

Мета контролю – збереження стабільності фінансових потоків, мінімізація валютних ризиків та порушень у фінансових операціях.

Основні методи контролю:

- Контроль за виконанням умов оплати (передоплата, постоплата, акредитив, банківські гарантії).
- Перевірка валютних операцій згідно з вимогами національного валютного законодавства.
- Використання захисних механізмів (страхування валютних ризиків).
- Застосування контролю за дотриманням умов проведення платежів через банківські канали (своєчасність, правильність сум).

2.5 Післяопераційний контроль. *Мета контролю* – оцінка ефективності проведеної операції, аналіз ризиків і результатів виконаних ЗЕД.

Основні методи контролю:

- Перевірка виконання умов контракту після поставки товару або надання послуг.
- Оцінка фінансових результатів операції (чистий прибуток, витрати).
- Підготовка звітності за результатами операції для подальшого аналізу та коригування стратегій.
- Визначення та усунення можливих помилок або недоліків на етапах ЗЕД.

3. Особливості контролю на різних етапах ЗЕД.

Попередній контроль: Направлений на забезпечення відповідності умов контракту і транспортних процедур до початку операцій.

Поточний контроль: Виконується під час транспортування, митного оформлення та виконання платіжних операцій для оперативного реагування на можливі ризики.

Післяопераційний контроль: Направлений на аналіз результатів діяльності, оцінку досягнутих цілей та виявлення шляхів покращення.

4. Роль контролю в зниженні ризиків на кожному етапі допомагає зменшити можливі ризики:

Юридичні ризики: Уникнення порушень при укладенні контрактів і виконанні їх умов.

Фінансові ризики: Запобігання фінансовим втратам через неконтрольовані платежі або несанкціоновані витрати.

Транспортування і митні ризики: Запобігання затримкам товарів на митниці, пошкодженням під час транспортування.

Ризики валютних коливань: Зменшення фінансових втрат через зміни валютних курсів за допомогою хеджування та вибору оптимальних платіжних схем.

10. 2 Інструменти оперативного контролю

Структура теми:

1. Оперативний контроль – це процес моніторингу виконання бізнес-планів, перевірка поточних результатів діяльності компанії та виявлення відхилень від запланованих показників.

Оперативний контроль орієнтований на короткостроковий період і сприяє швидкому прийняттю рішень для досягнення поточних цілей.

Основні завдання оперативного контролю:

- Забезпечення своєчасного виявлення відхилень від планових показників.
- Забезпечення коригування ходу діяльності підприємства.
- Оцінка ефективності ресурсів та використання підприємством можливостей.
- Виявлення ризиків і недоліків у процесах для своєчасного реагування.

2. Інструменти оперативного контролю в менеджменті.

2.1 Бюджетування. Бюджетування є одним з основних інструментів оперативного контролю, який дозволяє планувати фінансові ресурси підприємства на певний період (місяць, квартал, рік) та здійснювати постійний моніторинг виконання планових показників.

Інструменти бюджетування: складання бюджетів доходів та витрат, розподіл коштів за напрямками діяльності.

Метод контролю: порівняння фактичних витрат і доходів з плановими показниками, виявлення відхилень і коригування діяльності.

2.2 Ключові показники ефективності (KPI). KPI – це метрики, що дозволяють вимірювати успішність досягнення цілей підприємства або підрозділів на основі результатів. Для оперативного контролю необхідно визначити найбільш критичні для організації показники.

Приклад KPI: рівень виконання виробничих норм, ефективність витрат на рекламу, швидкість виконання замовлень, задоволеність клієнтів.

Метод контролю: регулярне вимірювання та порівняння показників, аналіз причин відхилень і вжиття коригувальних заходів.

2.3 Аналіз відхилень. Аналіз відхилень дозволяє оцінити розбіжності між фактичними та запланованими результатами діяльності, з'ясувати причини цих відхилень та вжити необхідних коригувальних заходів.

Види відхилень: відхилення за обсягами, витратами, часом.

Методи контролю: здійснення порівняння фактичних даних з плановими, виявлення причин негативних відхилень (внутрішні або зовнішні фактори).

2.4 Моніторинг виконання процесів і проектів.

Оперативний контроль за виконанням проектів або конкретних бізнес-процесів передбачає постійний моніторинг їх виконання на всіх етапах.

Інструменти моніторингу: застосування програмного забезпечення для проектного управління, регулярні зустрічі команди для обговорення статусу завдань, звіти про виконану роботу.

Метод контролю: відстеження прогресу проектів, виявлення затримок та ризиків, коригування термінів і ресурсів для досягнення цілей.

2.5 Контроль якості є невід'ємною частиною оперативного контролю, особливо у виробничій та обслуговуючій діяльності.

Інструменти контролю якості: стандарти якості (ISO, ГОСТ), регулярні перевірки якості продукції або послуг, статистичні методи контролю.

Метод контролю: порівняння фактичних характеристик продукції з встановленими стандартами, використання методів статистичного контролю якості.

2.6 Прогнозування та планування є важливими інструментами для оперативного контролю, оскільки воно дозволяє передбачити можливі відхилення від плану на основі аналізу тенденцій і минулих результатів.

Інструменти прогнозування: аналіз історичних даних, економічні моделі прогнозування, використання спеціальних програм.

Метод контролю: коригування поточної діяльності на основі нових прогнозних даних.

3. Процес здійснення оперативного контролю:

Планування: встановлення конкретних цілей та завдань для досягнення в короткостроковій перспективі.

Визначення критеріїв контролю: розробка показників, за якими буде здійснюватися контроль (бюджет, KPI, терміни, якість).

Моніторинг і вимірювання: регулярне збирання даних і порівняння фактичних результатів з плановими.

Аналіз відхилень: оцінка результатів та виявлення проблем.

Коригувальні дії: прийняття рішень для усунення відхилень і оптимізації діяльності.

4. Роль інструментів оперативного контролю в управлінні підприємством. Інструменти оперативного контролю дають змогу:

Швидко реагувати на зміни в умовах ринку.

Зменшити ймовірність виникнення проблем за рахунок своєчасного виявлення відхилень.

Забезпечити ефективне використання ресурсів і досягнення високих результатів у короткостроковій перспективі.

Підвищити прозорість і підзвітність процесів у компанії.

Питання для самоперевірки

1. Як здійснюється контроль під час укладання контракту в ЗЕД?
2. Як здійснюється контроль за виконанням платіжних операцій?
3. Як післяопераційний контроль допомагає в оцінці ефективності зовнішньоекономічних операцій?
4. Як можна використовувати КРІ для оцінки ефективності роботи підрозділів?
5. Які методи аналізу відхилень застосовуються для виявлення проблем у процесах?

Тема 11 Фінансовий контроль у ЗЕД

11.1 Контроль витрат, доходів та прибутків у ЗЕД

Структура теми:

1. Контроль витрат у ЗЕД є одним з ключових елементів управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

У ЗЕД витрати можуть бути різноманітними: на транспортування товарів, на митне оформлення, на фінансові операції (валютні витрати), на просування продукції на міжнародні ринки тощо.

Основні аспекти контролю витрат:

Формування витрат: Розподіл витрат на різні категорії, залежно від типу ЗЕД (експорт, імпорт, транзит).

Інструменти контролю: аналіз витрат на кожному етапі ЗЕД (планування, транспортування, митне оформлення, маркетинг).

Методи контролю: регулярні звіти, аналіз відхилень фактичних витрат від запланованих, бюджетування, використання спеціальних програм для обліку витрат.

Приклад: Для експортера контроль витрат включатиме витрати на логістику, митне оформлення, страховку, а також витрати на маркетингові дослідження і рекламні кампанії в країні імпортера.

2. Контроль доходів у ЗЕД пов'язаний з моніторингом надходжень підприємства від зовнішньоекономічних операцій. Враховуються доходи від експорту товарів та послуг, доходи від міжнародних інвестицій, а також доходи від зовнішніх позик.

Основні аспекти контролю доходів:

Формування доходів: Визначення джерел доходів (експорт товарів, надання послуг, інвестиційні доходи).

Інструменти контролю: аналіз ринкових умов, контроль за виконанням контрактів, аналіз курсів валют.

Методи контролю: відстеження надходжень за контрактами, управління курсами валют, забезпечення платіжної дисципліни.

Приклад: Контроль доходів може включати в себе порівняння фактичних надходжень з прогнозами, а також аналіз того, чи були отримані доходи у валюті, що дозволяє знижувати валютні ризики.

3. Контроль прибутків у ЗЕД є фінальним етапом у процесі контролю за фінансовими результатами діяльності підприємства в зовнішньоекономічній діяльності. Під прибутком розуміється різниця між доходами та витратами.

Основні аспекти контролю прибутків:

Формування прибутку: Визначення чистого прибутку від зовнішньоекономічної діяльності шляхом вирахування всіх витрат.

Інструменти контролю: аналіз рентабельності зовнішньоекономічних операцій, зокрема, експортних і імпортних операцій.

Методи контролю: розрахунок рентабельності кожної операції, аналіз прибутковості товарів і послуг, здійснення порівняльного аналізу прибутковості з конкурентами.

Приклад: Для імпортера важливо оцінити чистий прибуток після врахування витрат на закупівлю товарів, транспортування та митне оформлення. Це дозволить визначити, чи є операція вигідною для компанії.

4. Методи аналізу витрат, доходів і прибутків:

4.1 Аналіз витрат і доходів – це процес вивчення факторів, які впливають на рівень витрат і доходів підприємства. Основна мета — виявити можливості для зниження витрат та збільшення доходів.

Використовуються методи *аналізу відхилень* між плановими та фактичними витратами та доходами.

Проведення бюджетного *контролю за напрямками витрат* та доходів (логістика, митне оформлення, продажі тощо).

4.2 Аналіз прибутковості. Оцінка ефективності зовнішньоекономічних операцій на основі показників рентабельності.

Розрахунок рентабельності продажів (відношення прибутку до витрат).

Оцінка рентабельності активів або рентабельності власного капіталу.

4.3 Аналіз грошових потоків: Оцінка ефективності фінансових потоків через аналіз надходжень і витрат коштів, а також прогнозування грошових потоків. Підрахунок чистого грошового потоку від ЗЕД та оцінка його достатності для покриття поточних зобов'язань.

11.2 Бухгалтерський та управлінський облік у ЗЕД

Структура теми

1. Бухгалтерський облік у ЗЕД має важливе значення для визначення фінансового стану підприємства, його активів, пасивів, доходів і витрат, а також для формування звітності, яка відповідає міжнародним стандартам.

Основні аспекти бухгалтерського обліку:

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСФЗ): Вивчення принципів, стандартів і процедур, що застосовуються при веденні бухгалтерії міжнародних операцій, таких як визначення витрат, доходів і прибутків від зовнішньоекономічної діяльності.

Оцінка валютних операцій: Як облік витрат та доходів у валюті впливає на бухгалтерську звітність підприємства.

Облік експортно-імпорتنих операцій: Як організуються облікові операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів і послуг між країнами, а також операції із застосуванням різних валют.

Приклад: Ведення обліку для експортера, який продає товар у валюті, та імпортера, який здійснює розрахунки з іноземними партнерами, може включати в себе визначення курсових різниць, витрат на митне оформлення, логістики, податкові зобов'язання тощо.

2. Управлінський облік у ЗЕД орієнтований на внутрішні потреби підприємства і сприяє прийняттю рішень щодо планування, контролю та оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Він допомагає підприємству отримати інформацію для стратегічного управління, оптимізації витрат і досягнення прибутковості.

Основні аспекти управлінського обліку:

Калькулювання витрат: Використання різних методів калькулювання витрат (повний облік, частковий облік) для визначення витрат на одиницю товару або послуги в зовнішньоекономічних операціях.

Визначення витрат і доходів на кожному етапі операції: Оцінка витрат на логістику, митне оформлення, маркетингові дослідження, а також дохід від продажу товарів або надання послуг.

Розрахунок маржинального прибутку: Використання маржинального прибутку для оцінки ефективності різних видів зовнішньоекономічних операцій.

Оцінка ефективності зовнішньоекономічних контрактів: Визначення, які з контрактів є найбільш вигідними для підприємства на основі витрат і доходів.

Приклад: Для експортера може бути розрахований маржинальний прибуток на кожен одиницю проданого товару, який містить всі витрати, пов'язані з виготовленням і доставкою товару на зовнішній ринок.

3. Взаємодія бухгалтерського та управлінського обліку. Обидва види обліку (бухгалтерський та управлінський) взаємопов'язані і спрямовані на досягнення фінансової ефективності підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Бухгалтерський облік надає інформацію для

складання фінансової звітності, а управлінський облік допомагає з ефективним використанням цих даних для прийняття рішень.

Основні моменти взаємодії:

Облік доходів і витрат: Бухгалтерський облік фіксує загальні суми витрат і доходів, а управлінський облік дозволяє проаналізувати ефективність окремих операцій.

Інформація для звітності: Управлінський облік забезпечує створення внутрішніх звітів, а бухгалтерський — підготовку фінансових звітів для зовнішніх користувачів (податкових органів, інвесторів).

Контроль за валютними ризиками: Бухгалтерський облік дозволяє точно відстежувати валютні операції, а управлінський — визначати оптимальні стратегії для мінімізації валютних ризиків.

Питання для самоперевірки

1. Які основні витрати виникають під час зовнішньоекономічної діяльності?
2. Як здійснюється контроль доходів у зовнішньоекономічній діяльності?
3. Як бюджетування допомагає у контролі витрат і доходів у ЗЕД?
4. Які показники використовуються для оцінки рентабельності зовнішньоекономічної діяльності?
5. У чому різниця між бухгалтерським і управлінським обліком у ЗЕД?

Тема 12 Контроль ризиків у ЗЕД

12.1 Види ризиків у зовнішньоекономічній діяльності

Структура теми

1. Класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності. Ризики, з якими стикаються підприємства в процесі зовнішньоекономічної діяльності, можуть мати різну природу та виникати на різних етапах операцій. Основні типи ризиків, що мають особливе значення для міжнародної діяльності:

Економічні ризики:

Валютний ризик: Пов'язаний з коливаннями валютних курсів, які можуть впливати на прибутковість зовнішньоекономічних операцій.

Ціновий ризик: Оскільки ціни на зовнішньому ринку можуть значно коливатися, підприємства можуть зазнати збитків через зміну вартості товарів чи послуг.

Інфляційний ризик: Пов'язаний із змінами в рівні інфляції в країні-експортері та країні-імпортері, що може знижувати конкурентоспроможність продукції.

Кредитний ризик: Виникає при укладанні контрактів, коли одна зі сторін не виконує свої фінансові зобов'язання.

Політичні ризики:

Ризик націоналізації: Коли уряд країни може націоналізувати іноземне підприємство або його активи.

Торговельні бар'єри: Включають митні тарифи, квоти та інші обмеження, що можуть бути введені країною-імпортером.

Геополітичний ризик: Виникає через політичну нестабільність у країнах, де здійснюється зовнішня економічна діяльність.

Ризики, пов'язані з контрактними зобов'язаннями:

Юридичні ризики: Недосконалість контрактів, порушення міжнародного права або місцевих законодавчих норм можуть призвести до непередбачених витрат.

Ризик неплатежу: Підприємство може не отримати оплату за поставлені товари або послуги.

Транспортні та логістичні ризики:

Ризик пошкодження або втрати товарів під час транспортування.

Затримки в доставці товарів через погодні умови, протести або інші непередбачені ситуації.

Екологічні ризики: Можуть бути пов'язані з природними катастрофами, що можуть вплинути на поставки товарів або на виробничі потужності підприємства.

2. Методи оцінки та управління ризиками у ЗЕД.

Основні методи управління ризиками:

Аналіз чутливості: Аналіз впливу змін в економічних або політичних умовах на результат зовнішньоекономічних операцій. Це дозволяє підприємству оцінити, як різні фактори можуть вплинути на прибутковість і цілісність угоди.

Страхування ризиків: Використання страхових компаній для захисту від певних ризиків, таких як валютні коливання, ризики неплатежу або інші економічні ризики.

Хеджування: Це фінансова стратегія, яка дозволяє зменшити валютний ризик шляхом використання фінансових інструментів, таких як форвардні контракти, ф'ючерси, опціони.

Диверсифікація: Розподіл ресурсів або інвестицій на різні ринки або продукти для зменшення ризику негативних наслідків від однієї конкретної операції.

Укладання контрактів з умовами "форс-мажору": Включення в умови контракту специфікацій, що дозволяють сторонам уникнути відповідальності у разі непередбачених подій (політична або економічна нестабільність, стихійні лиха тощо).

Аналіз ризиків на основі SWOT: Аналіз сильних та слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз на зовнішніх ринках, щоб максимально мінімізувати негативний вплив ризиків.

3. Стратегії мінімізації ризиків у ЗЕД.

Вибір оптимальних партнерів: Вибір партнерів на зовнішньому ринку, які мають стабільну фінансову ситуацію, репутацію і здатність виконувати зобов'язання за контрактом.

Управління валютними ризиками: Використання валютних хеджування та інших інструментів для захисту від коливань валютних курсів.

Дотримання контрактних умов: Укладання чітких, юридично захищених контрактів, які детально прописують всі умови угоди, включаючи наслідки для кожної зі сторін у разі непередбачених обставин.

Регулярний моніторинг економічної та політичної ситуації: Постійне спостереження за змінами в політичному і економічному середовищі в країнах, з якими ведеться торгівля, та коригування стратегій на основі отриманої інформації.

Диверсифікація ризиків: Для зменшення впливу певних негативних подій на діяльність підприємства рекомендується працювати з різними ринками, клієнтами і постачальниками.

12.2 Методи ідентифікації, оцінки та управління ризиками

Структура теми

1. Ідентифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності –це перший етап управління ризиками, на якому важливо виявити всі потенційні загрози для підприємства, що веде ЗЕД. Виявлення ризиків допомагає зрозуміти, на які аспекти бізнесу потрібно звернути увагу для їх мінімізації.

Основні методи ідентифікації ризиків:

Аналіз минулого досвіду: Оцінка попередніх зовнішньоекономічних операцій, щоб виявити можливі загрози.

Метод мозкового штурму: Залучення фахівців з різних відділів для виявлення можливих ризиків і їх причин.

SWOT-аналіз: Оцінка сильних та слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз, що можуть виникнути на зовнішніх ринках.

Метод сценаріїв: Розробка різних сценаріїв розвитку подій для прогнозування потенційних ризиків і визначення їхнього впливу на підприємство.

2. Оцінка ризиків: Після ідентифікації ризиків наступним кроком є їх оцінка. Оцінка дозволяє визначити, наскільки великий вплив кожного з ризиків на діяльність підприємства.

Методи оцінки ризиків:

Кількісна оцінка ризиків:

Моделювання ймовірності: Використовуються статистичні методи для прогнозування ймовірності виникнення ризику.

Аналіз чутливості: Визначення того, як зміни в ключових параметрах (валютний курс, ціна сировини) впливають на результат підприємства.

Якісна оцінка ризиків:

Матриця оцінки ризиків: Оцінка ризиків за двома параметрами: ймовірність їх виникнення і ступінь впливу на підприємство.

Оцінка впливу на бізнес: Використання експертних оцінок для визначення, як кожен ризик може вплинути на операції підприємства.

Метод Монте-Карло: Це числовий метод для оцінки ризиків, заснований на симуляції числових варіантів для прогнозування результатів.

3. Управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності – це процес вибору та реалізації стратегій і заходів, спрямованих на зменшення впливу ризиків на результати діяльності підприємства.

Основні методи управління ризиками:

Хеджування: Стратегії, що використовують фінансові інструменти (форвардні контракти, ф'ючерси, опціони) для захисту від валютних та цінових ризиків.

Страхування: Використання страхових продуктів для покриття можливих збитків через різні види ризиків, зокрема ризиків неплатежу, пошкодження товарів під час транспортування тощо.

Диверсифікація: Пошук нових ринків або продуктів, щоб зменшити залежність від одного виду діяльності чи ринку.

Аутсорсинг: Перенесення частини бізнес-процесів на третіх осіб, що дозволяє знизити ризики, пов'язані з нестабільністю на ринку.

Розробка політик і процедур: Встановлення чітких правил для оцінки і реагування на ризики на різних етапах зовнішньоекономічних операцій.

Питання для самоперевірки:

1. Які основні види ризиків існують у зовнішньоекономічній діяльності?
2. Як валютний ризик може впливати на прибутковість підприємства, що здійснює ЗЕД?
3. Які методи управління валютними ризиками використовуються підприємствами?
4. Як підприємство може мінімізувати політичні та юридичні ризики в ЗЕД?
5. Як страхування ризиків може допомогти захистити підприємство від можливих збитків?

Рекомендації до практичного заняття з теми:

Документообіг і контроль документів у ЗЕД

Мета вивчення теми: Ознайомитись з основними видами документів, які використовуються у ЗЕД, їхньою роллю та значенням для підприємств. Вивчити процедуру складання, обробки та зберігання зовнішньоекономічних документів у відповідності до міжнародних стандартів та нормативно-правових актів.

Структура теми

1. Контракт як основний документ у ЗЕД: Контракт є ключовим документом у зовнішньоекономічній діяльності. Він визначає права, обов'язки, умови поставки товару чи послуг між сторонами, порядок розрахунків, механізм вирішення спорів.

Основні види контрактів у ЗЕД:

Контракт купівлі-продажу: Містить умови угоди, ціни, строку виконання та доставки товару, механізм розв'язання спорів.

Контракт на надання послуг: Оформляється між сторонами, що укладають угоду на виконання певних послуг.

Ліцензійний контракт: Укладається для передачі прав на використання інтелектуальної власності.

Франчайзинговий контракт: Визначає умови надання прав на ведення бізнесу під відомою маркою.

Основні елементи контракту:

- Підписи сторін.
- Предмет контракту.
- Умови поставки.
- Умови розрахунків.
- Умови вирішення спорів.
- Відповідальність за порушення умов.

2. Інвойс (рахунок-фактура). Інвойс є важливим документом, що підтверджує факт укладення угоди та передачі товару. Це документ, який містить детальну інформацію про товар, умови постачання, ціну та загальний обсяг угоди.

Елементи інвойса:

- Найменування та реквізити продавця і покупця.
- Опис товару.
- Кількість, ціна товару.
- Умови платежу.
- Умови постачання.

3. Транспортні документи: Ці документи супроводжують переміщення товарів між країнами та підтверджують умови доставки, а також відповідальність перевізника.

Основні види транспортних документів:

Коносамент (Bill of Lading): Підтверджує прийняття вантажу перевізником і є доказом права власності на товар.

Транспортна накладна (CMR): Використовується при транспортуванні вантажу автомобільним транспортом, визначає умови перевезення та відповідальність перевізника.

Автомобільна накладна: Виписується для перевезення товару автотранспортом.

Авіаційна накладна (Airway Bill): Використовується для перевезення вантажів авіатранспортом.

4. Митні документи – документи підтверджують відповідність товару вимогам митного законодавства та є обов'язковими для переміщення товарів через кордон.

Основні митні документи:

Митна декларація: Оформляється для подачі на митницю та містить дані про товар, його ціну, країну походження.

Сертифікат походження товару: Підтверджує, що товар був виготовлений в певній країні.

Інші дозволи та сертифікати: Певні товари можуть потребувати додаткових сертифікатів якості, санітарних або ветеринарних сертифікатів.

5. Фінансові документи – документи стосуються розрахунків між контрагентами та підтверджують фінансові операції в рамках угоди.

Основні фінансові документи:

Акредитив: Документ, що гарантує покупцю виконання зобов'язань продавця на умовах певного банку.

Платіжне доручення: Використовується для переказу грошових коштів між банками.

Вексель: Підтверджує зобов'язання платити певну суму грошей на вимогу чи в певний термін.

Питання для самоперевірки:

1. Які основні типи контрактів використовуються в ЗЕД і що вони містять?
2. Як правильно оформляється інвойс і що необхідно зазначити в цьому документі?

3. Які транспортні документи використовуються в ЗЕД і для чого вони необхідні?
4. Які митні документи потрібні для переміщення товару через кордон?
5. Як використовуються фінансові документи (акредитив, вексель, платіжне доручення) в ЗЕД?

**Рекомендації до самостійного вивчення теми:
Системи перевірки, обліку та контролю документів**

Структура теми

1. Основи перевірки документів у ЗЕД є важливим етапом для забезпечення дотримання умов контрактів і запобігання помилок, що можуть виникнути через некоректно оформлені документи.

Етапи перевірки документів:

Початкова перевірка: Проводиться для підтвердження відповідності документа вимогам законодавства та умовам договору.

Верифікація документів: Оцінка достовірності інформації, зазначеної в документах, шляхом співставлення з іншими документами та даними.

Перевірка відповідності з іншими угодами: Оцінка відповідності умов договору з іншими контрактами, міжнародними стандартами (наприклад, INCOTERMS), нормами митного законодавства.

Ключові документи для перевірки: контракти; інвойси; митні декларації; транспортні документи; ліцензії, сертифікати походження товару; платіжні доручення та інші фінансові документи.

2. Облік документів у ЗЕД. Облік документів у ЗЕД є важливим елементом ефективної організації документообігу підприємства.

Ключові етапи обліку документів:

Реєстрація документів: Внесення інформації про документ у систему обліку або реєстр документів.

Класифікація документів: Розподіл документів за категоріями (контракти, рахунки, митні документи, фінансові документи тощо).

Призначення відповідальних осіб: Визначення осіб, які відповідатимуть за кожен вид документів.

Основні методи обліку:

Ручний облік: Використання журналів та паперових архівів для збереження документів.

Автоматизовані системи обліку: Використання програмного забезпечення для електронного збереження та пошуку документів (ERP-системи, документообігові системи).

Інтеграція з іншими системами: Зв'язок з банківськими, митними та іншими електронними системами для автоматизації перевірки і обліку.

3. Контроль документів у ЗЕД – необхідний для забезпечення їх відповідності вимогам, уникнення помилок у процесі міжнародних операцій і забезпечення ефективного виконання контрактів.

Основні методи контролю:

Контроль на етапі укладення угод: Перевірка відповідності умов договору та документів, що супроводжують угоду.

Поточний контроль: Перевірка відповідності постачання товару або виконання послуг умовам контракту.

Завершальний контроль: Підтвердження виконання всіх зобов'язань після виконання угоди (наприклад, на етапі митного оформлення або отримання платежу).

Інструменти контролю:

Автоматизовані системи контролю: Програмне забезпечення для моніторингу виконання контрактів, перевірки документів на відповідність умовам угод.

Міжвідомчий контроль: Співпраця між різними підрозділами підприємства (логістика, фінанси, юридичний відділ) для перевірки виконання умов.

4. Зберігання та архівація документів у ЗЕД - є важливим для забезпечення доступу до них у разі перевірок або необхідності вирішення спорів.

Правила зберігання документів:

Терміни зберігання: Визначаються в залежності від виду документа (наприклад, контракти зберігаються протягом 5-10 років).

Організація архіву: Документи мають бути організовані так, щоб їх можна було швидко знайти при необхідності.

Електронне зберігання: Використання електронних архівів для зберігання цифрових копій документів з можливістю швидкого пошуку.

Питання для самоперевірки:

1. Які основні етапи перевірки документів у ЗЕД і які документи підлягають перевірці?
2. Як здійснюється облік документів у зовнішньоекономічній діяльності?
3. Які методи контролю документів існують у ЗЕД і чим вони відрізняються?
4. Які вимоги до зберігання та архівації документів у ЗЕД?
5. Як автоматизовані системи можуть допомогти в контролі та обліку документів?

Розділ 4. СИСТЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА

Тема 13 Поняття ефективності ЗЕД

13.1 Критерії та показники оцінки ефективності

Структура теми

1. Основні критерії оцінки ефективності:

Оцінка ефективності підприємства в ЗЕД здійснюється за кількома ключовими критеріями, серед яких:

Фінансова ефективність: Оцінка досягнутих фінансових результатів.

Операційна ефективність: Аналіз виробничих і операційних процесів підприємства.

Інноваційна ефективність: Оцінка ефективності інвестицій у розвиток, нові технології та продукти.

Соціальна ефективність: Оцінка ефекту від діяльності підприємства на соціальне середовище, яке включає робочі місця, вплив на екологію, відповідальність перед суспільством.

Екологічна ефективність: Вимірюється через вплив діяльності на навколишнє середовище.

2. Основні показники ефективності:

Фінансові показники:

Чистий прибуток: Визначається як різниця між доходами і витратами підприємства, відображаючи результативність діяльності.

Рентабельність (прибутковість): Оцінює рівень прибутку, який підприємство отримує в порівнянні з використаними ресурсами.

Коефіцієнт ліквідності: Визначає здатність підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання.

Рентабельність інвестицій (ROI): Оцінює ефективність інвестицій у зовнішньоекономічну діяльність підприємства.

Нефінансові показники:

Індикатори продуктивності: Вимірюють ефективність використання ресурсів, наприклад, кількість виготовлених одиниць продукції на одного працівника.

Клієнтська задоволеність: Оцінка задоволення клієнтів від якості продукції чи послуг підприємства.

Ринкова частка: Визначає долю підприємства на зовнішньому ринку в порівнянні з конкурентами.

3. Методи оцінки ефективності:

Метод порівняння: Порівняння результатів діяльності підприємства з показниками інших компаній на ринку.

Метод трендів: Оцінка динаміки результатів діяльності підприємства за певний період (наприклад, за квартал або рік).

Метод фінансового аналізу: Використання фінансових коефіцієнтів для визначення ефективності операцій підприємства (коефіцієнти рентабельності, ліквідності, оборотності).

Метод SWOT-аналізу: Визначення сильних та слабких сторін підприємства для покращення стратегії на зовнішньому ринку.

4. Оцінка ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства використовуються такі показники:

Зростання обсягів зовнішньоекономічних операцій (експорт/імпорт).

Чистий прибуток від зовнішньоекономічної діяльності.

Рентабельність зовнішньоекономічних операцій.

Покриття витрат на міжнародні операції доходами.

Економія витрат на міжнародні транзакції за рахунок використання сучасних інструментів, таких як хеджування валютних ризиків.

Питання для самоперевірки

1. Які основні критерії оцінки ефективності підприємства в контексті ЗЕД?
2. Які фінансові показники використовуються для оцінки ефективності ЗЕД?
3. Які нефінансові показники ефективності є важливими для зовнішньоекономічної діяльності?
4. Які методи оцінки ефективності підприємства в ЗЕД є найбільш поширеними?
5. Як оцінити ефективність зовнішньоекономічних операцій за допомогою показників рентабельності та прибутку?

13.2 Важливість ефективності ЗЕД для загального розвитку підприємства

1. Загальний вплив ЗЕД на розвиток підприємства включає в себе всі види торгових операцій з іншими країнами, від експортних поставок товарів до співпраці у сфері послуг та інвестицій. ЗЕД відіграє важливу роль у розвитку підприємства через:

Зростання доходів підприємства: Вихід на зовнішні ринки дозволяє підприємствам отримувати додаткові доходи від експорту продукції, що може значно покращити фінансові результати.

Диверсифікація ризиків: Наявність зовнішньоекономічних операцій допомагає знизити залежність від внутрішнього ринку і в разі економічних труднощів на одному з ринків компенсувати збитки за рахунок інших ринків.

Розширення ринків збуту: Експансія на міжнародні ринки створює нові можливості для продажу товарів і послуг, що в результаті сприяє зростанню обсягів виробництва та забезпечує підприємствам конкурентні переваги.

Інноваційний розвиток: ЗЕД сприяє впровадженню нових технологій, знань і досвіду, що може поліпшити продукцію підприємства і його процеси.

2. Фінансовий аспект ефективності ЗЕД:

Покращення фінансових показників: ЗЕД допомагає підприємствам збільшити оборотний капітал, отримати додатковий прибуток і підвищити рентабельність. Експортний потенціал, здатність залучати інвестиції, доступ до міжнародних фінансових інструментів також сприяють зміцненню фінансової стійкості підприємства.

Оптимізація витрат: Зовнішні ринки дають можливість підприємствам оптимізувати витрати через використання ефективніших технологій або через контрахтування з постачальниками з країн з нижчими витратами на робочу силу.

Управління валютними ризиками: Ефективність ЗЕД потребує вміння справлятися з валютними коливаннями, що може впливати на вартість контрактів, прибутки та витрати підприємства. Це вимагає застосування спеціальних фінансових інструментів (хеджування валютних ризиків).

3. Соціальні та економічні ефекти від ЗЕД:

Забезпечення зайнятості та розвитку кадрів: Розширення ринків збуту створює нові робочі місця та підвищує попит на кваліфіковану робочу силу. Це також сприяє розвитку навичок і знань працівників, що позитивно впливає на загальний рівень соціального забезпечення в країні.

Покращення економічних умов: ЗЕД сприяє загальному економічному розвитку країни через залучення інвестицій, створення нових підприємств і розвиток інфраструктури.

4. Стратегічне управління ЗЕД.

Розробка стратегій для виходу на нові ринки: Ефективність ЗЕД значною мірою залежить від правильно розробленої стратегії виходу на зовнішні ринки. Це включає вибір країни для експортних операцій, адаптацію продукції до вимог ринку, ведення переговорів з іноземними партнерами та забезпечення постійного моніторингу економічних змін на зовнішніх ринках.

Управління міжнародними контрактами: Укладання міжнародних контрактів є важливою частиною ЗЕД. Необхідно ефективно управляти цими контрактами, контролюючи виконання зобов'язань, дотримання умов поставки, платежів, митних процедур тощо.

5. Аналіз ефективності ЗЕД:

Для оцінки ефективності ЗЕД використовуються такі методи:

Фінансовий аналіз: Аналіз доходів, витрат, прибутковості, рентабельності інвестицій.

SWOT-аналіз: Оцінка сильних та слабких сторін підприємства, можливостей і загроз на міжнародних ринках.

Аналіз конкурентів: Порівняння результатів діяльності підприємства з результатами конкурентів на міжнародному ринку.

Питання для самоперевірки:

1. Яким чином зовнішньоекономічна діяльність може вплинути на загальний розвиток підприємства?
2. Які фінансові показники дозволяють оцінити ефективність ЗЕД?
3. Які стратегії виходу на зовнішні ринки можуть бути найбільш ефективними для підприємства?
4. Які соціальні та економічні ефекти може мати ефективна ЗЕД для підприємства та країни в цілому?
5. Які ризики пов'язані з ЗЕД, і як їх можна мінімізувати?

Тема 14 Аналіз рентабельності зовнішньоекономічної діяльності

14.1 Розрахунок показників рентабельності

1. Загальна характеристика рентабельності підприємства.

Рентабельність є важливим фінансовим показником, який характеризує ефективність використання ресурсів підприємства для отримання прибутку. Рентабельність є важливим інструментом для оцінки стійкості і розвитку підприємства, а також для визначення його здатності адаптуватися до змінюваних умов зовнішнього та внутрішнього середовища.

Основні види рентабельності:

– Рентабельність продажів (ROE - Return on Sales): Показує частку прибутку в загальних доходах від продажу.

– Рентабельність активів (ROA - Return on Assets): Показує ефективність використання активів підприємства для отримання прибутку.

– Рентабельність власного капіталу (ROE - Return on Equity): Показує, скільки прибутку підприємство отримує на кожну гривню власного капіталу.

– Рентабельність операційної діяльності: Показує ефективність управління підприємством у процесі ведення основної діяльності без урахування позареалізаційних витрат.

2. Розрахунок основних показників рентабельності:

1. **Рентабельність продажів:** розраховується шляхом ділення прибутку від реалізації продукції, робіт/послуг або чистого прибутку на суму отриманої виручки. Цей показник дозволяє оцінити, яка частка від кожної одиниці доходу є чистим прибутком.

2. **Рентабельність активів (ROA):** розраховується як частка від ділення чистого прибутку або прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, на середньорічну величину активів. Тобто показує скільки прибутку припадає на одну гривню активів.

3. Рентабельність власного капіталу (ROE):

Рентабельність власного капіталу обчислюється відношенням чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу.

$$ROE = \left(\frac{\text{Net Profit}}{(\text{Sh. equity1} + \text{Sh. equity2})/2} \right) * 100\%$$

де **Net Profit** - чистий прибуток (рядок 220, форми 2), якщо збиток (рядок 225, форми 2), **Sh.equity1** та **Sh.equity2** - власний капітал на початок і кінець звітного періоду відповідно (рядок 380, балансу підприємства).

Згідно з міжнародними стандартами бізнес-планування застосовується як один із фінансових показників ефективності бізнес-планів

Цей показник відображає ефективність використання власних коштів для отримання прибутку.

Рентабельність операційної діяльності:

Рентабельність операційної діяльності - це показник, що характеризує прибутковість основного бізнесу підприємства без врахування фінансових витрат (процентів за кредитами) та податків. Вона виражає, яку частину прибутку підприємство отримує від своїх операційних доходів.

Формула:

$$\text{Рентабельність операційної діяльності} = (\text{Операційний прибуток} / \text{Виторг}) * 100\%.$$

Операційний прибуток – це прибуток, який підприємство отримує від своєї основної діяльності (продаж товарів, послуг або виконання робіт). Він не включає фінансові витрати та податки.

Виторг - це загальна сума доходів, отриманих від реалізації товарів, послуг або робіт.

Значення: Висока рентабельність операційної діяльності свідчить про ефективне управління бізнесом, а низька може вказувати на проблеми з собівартістю, ціноутворенням або маркетингом.

Аналіз: Рентабельність операційної діяльності є важливою для порівняння з іншими підприємствами та для оцінки змін у фінансовому стані підприємства за певний період.

3. Значення рентабельності для загального розвитку підприємства:

Фінансова стійкість: Високі показники рентабельності дозволяють підприємству швидше забезпечувати внутрішні фінансові потреби, знижувати залежність від зовнішнього фінансування та підвищувати власний капітал.

Залучення інвестицій: Інвестори часто звертають увагу на рентабельність підприємства як один з основних критеріїв для прийняття рішень про інвестиції.

Конкурентоспроможність: Підприємства з високою рентабельністю можуть дозволити собі інвестувати в інновації, розширювати виробничі потужності, а також збільшувати свою частку на ринку.

Розвиток нових ринків: Рентабельність є важливим індикатором для підприємства при розгляді можливості експансії на нові ринки, включаючи міжнародні ринки, що допомагає забезпечити його стійкий розвиток.

4. Вплив показників рентабельності на стратегію підприємства:

Показники рентабельності допомагають:

- Оцінити ефективність бізнес-процесів.
- Приймати зважені рішення щодо інвестицій і управлінських стратегій.
- Визначити, чи варто підприємству розширювати або зменшувати масштаби діяльності.

Питання для самоперевірки:

1. Які основні показники рентабельності використовуються для оцінки ефективності підприємства?
2. Як рентабельність впливає на стратегічне управління підприємством?
3. Які фактори можуть негативно впливати на рентабельність підприємства?
4. Яким чином аналіз рентабельності допомагає підприємству забезпечити свою конкурентоспроможність?
5. Як застосовувати показники рентабельності для оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства?

14.2 Аналіз та інтерпретація результатів рентабельності

1. Аналіз рентабельності підприємства є одним з основних елементів фінансового аналізу. Рентабельність характеризує ефективність використання ресурсів для отримання прибутку, і її оцінка є важливою для розуміння фінансового стану підприємства.

Основні типи рентабельності:

Рентабельність продажів (ROS - Return on Sales): Оцінює, скільки чистого прибутку підприємство отримує з кожної одиниці доходу від продажів.

Рентабельність активів (ROA - Return on Assets): Визначає ефективність використання всіх активів для генерування прибутку.

Рентабельність операційної діяльності (ROOP - Return on Operating Profit): Визначає ефективність основної діяльності без врахування позареалізаційних витрат.

Коефіцієнт рентабельності операційного прибутку (Operating profit margin) показує частку операційного прибутку в обсязі продажів.

OPM = Операційний прибуток / Чиста виручка

Для розрахунку використовуються підсумкові значення даних звіту про фінансові результати за період розрахунку.

Згідно з міжнародними стандартами бізнес-планування застосовується як один з фінансових показників ефективності бізнес-планів.

2. Інтерпретація результатів аналізу рентабельності дозволяє зробити висновки про:

Загальний фінансовий стан підприємства: Високі показники рентабельності свідчать про ефективність використання ресурсів, здатність підприємства отримувати прибуток і забезпечувати внутрішні фінансові потреби.

Стійкість підприємства: Підприємства з високою рентабельністю мають більшу здатність витримувати економічні коливання і знижувати залежність від зовнішнього фінансування.

Конкурентоспроможність: Підприємства з високою рентабельністю можуть інвестувати в розвиток нових технологій, покращення продукції, розширення ринку, що підвищує їх конкурентні переваги.

3. Методи аналізу рентабельності:

Порівняльний аналіз: Порівняння рентабельності підприємства з іншими підприємствами в галузі чи з середніми показниками по ринку.

Динамічний аналіз: Оцінка змін рентабельності за декілька періодів, що дозволяє виявити тенденції та оцінити динаміку фінансових результатів.

Факторний аналіз: Визначення факторів, що впливають на зміну показників рентабельності, таких як зміна витрат, обсягів продажу, структури активів і т.д.

4. Значення рентабельності для загального розвитку підприємства:

Фінансова стабільність: Високі показники рентабельності дозволяють підприємству накопичувати капітал для інвестицій у розширення виробничих потужностей, нові технології та дослідження.

Залучення інвестицій: Інвестори прагнуть вкладати кошти в компанії з високою рентабельністю, оскільки це обіцяє більшу прибутковість їхніх інвестицій.

Стратегічне управління: Аналіз рентабельності є основою для стратегічного планування та прийняття важливих управлінських рішень, таких як диверсифікація бізнесу, розширення на нові ринки або оптимізація витрат.

Питання для самоперевірки:

1. Які основні показники рентабельності використовуються для оцінки ефективності підприємства?
2. Як змінюється рентабельність підприємства з часом і що це може свідчити?
3. Яким чином можна використовувати результати аналізу рентабельності для стратегічного планування?
4. Як факторний аналіз допомагає визначити причини зміни рентабельності?
5. Як порівняння показників рентабельності підприємства з конкурентами може вплинути на прийняття управлінських рішень?

Тема 15 Фінансовий аналіз у ЗЕД

15.1 Аналіз ліквідності, платоспроможності, обіговості капіталу

1. Аналіз ліквідності підприємства визначається як здатність виконувати свої короткострокові зобов'язання за рахунок наявних або швидко мобілізованих активів. Для оцінки ліквідності використовуються такі показники:

Коефіцієнт поточної ліквідності (Current Ratio): розраховується як відношення оборотних коштів до короткострокових зобов'язань (у відсотках).

При розрахунку використовуються середні значення балансових показників за розрахунковий період.

Показник відображає, скільки одиниць поточних активів підприємство має для покриття кожної одиниці своїх короткострокових зобов'язань.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (Quick Ratio):

Коефіцієнт швидкої ліквідності = (Сума оборотних активів - Сума запасів) / Поточні зобов'язання

Цей коефіцієнт відображає, чи може підприємство погасити свої короткострокові борги за допомогою найбільш ліквідних активів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Cash Ratio):

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (англомовний аналог Cash Ratio) - співвідношення найбільш ліквідної частини активів і поточних (короткострокових) зобов'язань.

До найбільш ліквідної частини активів належать грошові кошти та їх еквіваленти. Показник оцінює здатність підприємства покрити свої короткострокові борги лише за рахунок наявних грошових коштів.

2. Аналіз платоспроможності. Платоспроможність характеризує здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов'язання за рахунок усіх активів. Для аналізу платоспроможності використовують наступні показники:

Коефіцієнт автономії (Equity Ratio): Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) — показує, яку частину у загальних вкладеннях у підприємство складає власний капітал. Він характеризує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності. Оптимальне значення більше 0,5.

Цей коефіцієнт показує, яку частину активів підприємство фінансує за рахунок власних коштів.

Коефіцієнт фінансової залежності (Debt Ratio):

Він розраховується як *співвідношення пасивів до власного капіталу*. Значення показника говорить про те, скільки фінансових ресурсів використовує компанія на кожну гривню власного капіталу.

Показує, яку частину активів підприємство фінансує за рахунок позикових коштів.

Коефіцієнт платоспроможності (Solvency Ratio):

$$\text{Коефіцієнт заборгованості (Debt ratio)} = \frac{\text{Зобов'язання}}{\text{Активи (або Борг / Активи)}}$$

Високий коефіцієнт платоспроможності свідчить про стабільний фінансовий стан підприємства.

3. Аналіз обіговості капіталу:

Обіговість капіталу характеризує ефективність використання капіталу в процесі господарської діяльності підприємства. Важливими показниками є:

Обіговість активів (Asset Turnover):

Обіговість активів (англ. asset turnover) – фінансовий показник, що характеризує ефективність використання активів компанії. Він показує,

скільки разів активи компанії «оберталися» протягом року, тобто скільки разів вони були використані для виробництва та продажу продукції.

Обіговість активів = Чистий прибуток / Середньорічна сума активів

Цей показник оцінює, скільки доходу підприємство генерує з кожної одиниці активів.

Обіговість оборотних активів (Current Asset Turnover) - фінансовий показник, що розраховується як відношення обороту компанії до середньорічної величини сумарних активів. Характеризує ефективність використання ресурсів, залучених для організації виробництва.

Показує ефективність використання оборотних активів для генерування доходу.

Обіговість капіталу (Working Capital Turnover):

Обіговість капіталу (Working Capital Turnover) - це фінансовий показник, що відображає, скільки разів оборотний капітал компанії використовується для отримання продажу за певний період (зазвичай рік). Він показує ефективність використання оборотного капіталу та його вплив на обсяг продажів.

Обіговість капіталу = Чистий оборот (продажі) / Оборотний капітал

Показник оцінює, скільки оборотного капіталу потрібно підприємству для досягнення певного рівня продажів.

15.2 Використання показників фінансової стійкості

1. Фінансова стійкість підприємства – це здатність підприємства ефективно управляти своїми активами і зобов'язаннями для забезпечення стабільного функціонування в умовах змін зовнішнього середовища.

Основні аспекти фінансової стійкості включають:

– Здатність покривати свої зобов'язання без залучення додаткових позикових коштів.

– Гнучкість і адаптивність у разі економічних змін або кризових ситуацій.

– Збереження платоспроможності при різних сценаріях змін на ринку або в економіці.

2. Показники фінансової стійкості:

Для оцінки фінансової стійкості використовуються кілька основних фінансових показників:

Коефіцієнт автономії (Equity Ratio), або коефіцієнт фінансової незалежності (equity ratio), - це фінансовий показник, який показує, яку частку активів підприємства фінансується за рахунок власних коштів (власного капіталу). Він розраховується **як відношення власного капіталу підприємства до загальної суми активів**

Високий коефіцієнт автономії вказує на те, що підприємство має високий рівень власного капіталу і є фінансово незалежним від зовнішніх позик.

Коефіцієнт фінансової залежності (Debt Ratio):

Коефіцієнт фінансової залежності, або Debt Ratio, — це фінансовий показник, який характеризує ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування (кредитів, боргів) та показує, яка частина активів фінансується за рахунок залучених коштів. Іншими словами, він виражає, наскільки компанія залежить від боргу для здійснення своєї діяльності.

Основні аспекти:

Коефіцієнт заборгованості (Debt Ratio) розраховується як відношення загальних зобов'язань до загальної суми активів.

Цей показник відображає, яку частину активів фінансується за рахунок позикових коштів. Низький коефіцієнт свідчить про фінансову стійкість підприємства.

Коефіцієнт покриття відсотків (Interest Coverage Ratio) - це фінансовий показник, який показує здатність компанії обслуговувати свої борги, зокрема виплачувати відсотки по кредитах. Він вираховується як відношення прибутку до сплати відсотків та податків (ЕВІТ) до виплат відсотків.

Показує, скільки разів підприємство може покрити свої витрати на сплату відсотків за рахунок операційного прибутку. Чим вище цей коефіцієнт, тим стабільніше фінансове становище підприємства.

Коефіцієнт покриття боргу (Debt-to-Equity Ratio) - це фінансовий показник, який показує, наскільки компанія залежить від позикових коштів (боргу) для фінансування своєї діяльності. Він розраховується як відношення загального боргу компанії до її власного капіталу.

Оцінює співвідношення позикових коштів і власного капіталу підприємства. Низьке значення свідчить про низьку залежність від позик.

3. Інші важливі показники фінансової стійкості:

Коефіцієнт маневреності власного капіталу:

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного оборотного капіталу перебуває в обороті, тобто у тій формі, яка дає змогу вільно маневрувати цими коштами; розраховується за формулою:

$$\text{КМВК} = \text{ВОК} / \text{ВК},$$

де ВОК – власні оборотні кошти;

ВК – власний капітал.

Оцінює, яка частина власного капіталу є маневреною і може бути використана для розвитку підприємства.

Коефіцієнт інвестиційної стійкості:

Коефіцієнт інвестиційної стійкості, або коефіцієнт фінансової автономії, є показником, який характеризує фінансовий стан підприємства та його здатність до стабільного функціонування та розвитку за рахунок власних коштів. Він визначає частку власних коштів (власного капіталу) в загальній структурі фінансування, тобто показує, наскільки підприємство незалежне від залучених (позикових) коштів.

Визначається як відношення власного капіталу до загального сумарного капіталу (власного та залученого).

Питання для самоперевірки:

1. Як розраховуються основні показники ліквідності, і що вони відображають?
2. Чим відрізняється коефіцієнт платоспроможності від коефіцієнта ліквідності?
3. Як обіговість капіталу впливає на загальний розвиток підприємства?

4. Які показники можна використовувати для аналізу ефективності управління оборотними активами?

5. Які показники характеризують фінансову стійкість підприємства? Як вони взаємодіють між собою?

6. Як можна визначити, чи є підприємство фінансово стійким?

Тема 16. Методи оцінки впливу ЗЕД на конкурентоспроможність підприємства

16.1 Інструменти оцінки внеску ЗЕД у конкурентоспроможність

Структура теми

1. Конкурентоспроможність підприємства в умовах ЗЕД:

Конкурентоспроможність підприємства — це здатність виробляти і реалізовувати продукцію та послуги, які мають вищу або принаймні рівну конкурентну перевагу на ринку, порівняно з іншими підприємствами в умовах вільної конкуренції.

Зовнішньоекономічна діяльність має прямий вплив на конкурентоспроможність підприємства, оскільки:

Розширення ринку: Вихід на нові міжнародні ринки допомагає збільшити частку ринку, отримати нові джерела доходів.

Диверсифікація ризиків: Міжнародна діяльність знижує залежність від внутрішнього ринку та політичних і економічних змін всередині країни.

Інновації та технології: ЗЕД сприяє впровадженню нових технологій та інновацій, що підвищує ефективність виробництва і знижує витрати.

2. Інструменти оцінки внеску ЗЕД у конкурентоспроможність підприємства. Оцінка внеску ЗЕД у конкурентоспроможність підприємства здійснюється через використання низки інструментів, серед яких:

SWOT-аналіз для вивчення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз підприємства на зовнішньому ринку.

Сильні сторони: Які переваги підприємства на міжнародному ринку?

Слабкі сторони: Які фактори можуть зашкодити конкурентоспроможності?

Можливості: Як підприємство може скористатися зовнішніми можливостями для покращення своєї позиції на ринку?

Загрози: Які зовнішні фактори можуть призвести до втрати конкурентоспроможності?

Порівняльний аналіз конкурентів — використання методів аналізу конкурентів дозволяє оцінити, як підприємство порівнюється з іншими на міжнародному ринку і на яких аспектах треба сфокусувати зусилля для підвищення конкурентоспроможності.

Аналіз ефективності маркетингової стратегії на зовнішньому ринку: Включає в себе аналіз маркетингових витрат, позиціонування на ринку, ціноутворення та каналів дистрибуції.

Метод аналітичної екстраполяції: Це прогнозування змін у конкурентоспроможності підприємства з урахуванням змін на зовнішніх ринках, змін політики, зміни споживчих вподобань тощо.

Аналіз фінансових результатів ЗЕД: Включає вивчення фінансових показників, таких як зростання доходів від експортних операцій, витрати на розвиток ЗЕД, рентабельність зовнішньоекономічних контрактів.

3. Визначення впливу ЗЕД на різні аспекти підприємства.

Інноваційний потенціал: ЗЕД може збільшити конкурентоспроможність підприємства через отримання доступу до нових технологій та знань, що впливають на якість продукції та виробничі процеси.

Зниження витрат: Участь у міжнародних операціях дозволяє оптимізувати витрати на виробництво, транспорт, постачання та дистрибуцію.

Маркетингова стратегія: ЗЕД забезпечує підприємству можливості для покращення іміджу та бренду на міжнародних ринках, що є важливим аспектом для конкурентоспроможності.

4. Інструменти аналізу ефективності ЗЕД:

Аналіз ринку: Вивчення попиту на продукти та послуги підприємства на міжнародних ринках, а також аналіз конкурентів на цих ринках.

Фінансові показники: Використання фінансових показників, таких як рівень рентабельності, обсяг доходів від ЗЕД, зростання або зниження витрат на здійснення міжнародних операцій.

Технологічна ефективність: Аналіз того, наскільки ЗЕД сприяє технологічному розвитку підприємства та підвищенню його виробничих можливостей.

16.2 Методи підвищення конкурентних переваг через ЗЕД

Структура теми

1. Зовнішньоекономічна діяльність як інструмент підвищення конкурентоспроможності. Вона включає в себе всі операції, пов'язані з міжнародною торгівлею, інвестиціями, партнерствами та іншими видами зовнішньоекономічних відносин.

Розширення ринків збуту: Вихід на нові міжнародні ринки дозволяє підприємствам збільшити обсяги продажів, диверсифікувати свої доходи та знизити залежність від внутрішнього ринку.

Доступ до нових технологій та інновацій: ЗЕД дає змогу імпортувати нові технології, що дозволяє поліпшити якість продукції та знизити витрати.

Оптимізація витрат: Через ЗЕД підприємства можуть шукати більш вигідних постачальників та налагоджувати більш ефективні логістичні ланцюги.

2. Методи підвищення конкурентних переваг через ЗЕД. Існують кілька методів, які підприємства можуть використовувати для підвищення своїх конкурентних переваг через ЗЕД:

1. Адаптація продукту до вимог іноземного ринку:

Підприємства можуть адаптувати свої продукти та послуги до потреб і вимог зовнішніх ринків. Це може включати зміну упаковки, дизайну, складу або характеристик продукції з урахуванням місцевих стандартів та споживчих уподобань.

Приклад: Українська компанія, що експортує продукти харчування, може адаптувати рецептуру до смакових уподобань споживачів на різних ринках.

2. Інновації та технологічні вдосконалення:

Вихід на міжнародні ринки стимулює підприємства до впровадження нових технологій, що підвищує їх ефективність і знижує витрати.

Впровадження нових технологій може включати автоматизацію процесів, впровадження енергоощадних технологій, розвиток інтернет-комерції.

Приклад: Компанія, що займається виробництвом електроніки, може використовувати новітні технології для збільшення якості і зниження витрат на виробництво, тим самим покращуючи свою конкурентоспроможність.

3. Стратегічні альянси та партнерства:

Участь у стратегічних альянсах дозволяє підприємствам обмінюватися ресурсами, технологіями і досвідом, а також дистрибуцією продукції на нових ринках.

Приклад: Два підприємства можуть об'єднатися для створення спільного підприємства в іноземній країні, щоб разом розвивати новий ринок.

4. Оптимізація ланцюгів постачання та логістики:

Підприємства можуть знизити витрати за рахунок налагодження ефективних каналів постачання та дистрибуції продукції на зовнішньому ринку.

Використання більш вигідних умов для закупівлі сировини, налагодження співпраці з міжнародними логістичними компаніями та оптимізація процесів можуть підвищити рентабельність.

Приклад: Використання знижок на закупівлю сировини від іноземних постачальників і вдосконалення процесу транспортування.

5. Маркетингові стратегії на міжнародних ринках:

Використання сучасних маркетингових інструментів, таких як інтернет-маркетинг, рекламні кампанії на міжнародних ринках, участь у міжнародних виставках та ярмарках.

Інтернет-просування дозволяє підприємствам досягти широкої аудиторії і підвищити впізнаваність бренду.

Приклад: Бренди одягу активно використовують інтернет-торгівлю для проникнення на нові ринки, зокрема через маркетплейси та соціальні мережі.

3. Оцінка результатів підвищення конкурентних переваг через ЗЕД:

Для оцінки ефективності використаних методів необхідно застосовувати ряд показників:

- Обсяг продажів на міжнародному ринку.
- Рівень рентабельності від зовнішньоекономічних операцій.
- Динаміка частки ринку підприємства на зовнішніх ринках.
- Зростання інвестицій та інновацій в межах підприємства завдяки ЗЕД.
- Зниження витрат на виробництво через оптимізацію ланцюга постачання.

4. Визначення стратегій для підвищення конкурентоспроможності підприємства через ЗЕД:

Стратегія інтернаціоналізації: Підприємство може спрямувати свої зусилля на розширення діяльності на міжнародних ринках для збільшення частки в глобальній економіці.

Стратегія диверсифікації продуктів: Вихід на нові ринки за допомогою введення нових продуктів, що відповідають вимогам міжнародних споживачів.

Стратегія співпраці: Укладання міжнародних угод про співпрацю з іншими підприємствами, що дасть змогу використовувати їхні ресурси, технології і канали збуту.

Питання для самоперевірки

1. Як ЗЕД сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства на міжнародних ринках?
2. Які інструменти можна використовувати для оцінки внеску ЗЕД у конкурентоспроможність підприємства?
3. Як порівняння з конкурентами на зовнішньому ринку допомагає покращити стратегію ЗЕД підприємства?
4. Які маркетингові стратегії можна застосувати для покращення конкурентоспроможності підприємства через ЗЕД?
5. Як адаптація продукції до вимог міжнародного ринку може допомогти підприємству стати конкурентоспроможним на новому ринку?

Рекомендації до практичного заняття на тему Ефективність управлінських рішень у ЗЕД

Мета: Сформувати у студентів знання про сутність та значення управлінських рішень у ЗЕД. Навчити оцінювати ефективність управлінських рішень у зовнішньоекономічній діяльності. Ознайомити з методами прийняття та контролю управлінських рішень для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Основні поняття:

- Управлінське рішення
- Ефективність рішення
- Критерії ефективності управлінських рішень

- Методи прийняття управлінських рішень
- Показники ефективності рішень у ЗЕД
- Аналіз ризиків при прийнятті рішень

Теоретичні положення для опрацювання

1. Роль управлінських рішень у ЗЕД

- Особливості прийняття рішень у зовнішньоекономічній діяльності.
- Вплив зовнішнього середовища (міжнародні ринки, конкуренція, валютні коливання, митні обмеження).

2. Критерії ефективності управлінських рішень

- Рівень досягнення цілей ЗЕД.
- Економічна доцільність та вигідність.
- Мінімізація ризиків.
- Вплив на загальний розвиток підприємства.
- Соціальний та репутаційний ефект.

3. Методи прийняття та оцінки рішень у ЗЕД

- Метод економічного обґрунтування.
- SWOT-аналіз.
- Метод варіативності (порівняння кількох альтернатив).
- Аналіз «витрати–результат».
- Моделювання сценаріїв.

4. Аналіз наслідків управлінських рішень

- Оцінка прямого та непрямого впливу рішень.
- Аналіз фінансових, організаційних та стратегічних результатів.
- Використання КРІ та фінансових показників.

5. Управління ризиками при прийнятті рішень у ЗЕД

- Ідентифікація ризиків.
- Оцінка ймовірності та наслідків.
- Вибір інструментів страхування та хеджування ризиків.

Практичне завдання:

На прикладі умовної компанії:

1. Опишіть ситуацію, коли підприємству потрібно прийняти важливе управлінське рішення у ЗЕД (наприклад: вихід на новий ринок, вибір контрагента, зміна валютної стратегії).

2. Запропонуйте три можливі варіанти рішення.
3. Виконайте SWOT-аналіз кожного варіанта.
4. Обґрунтуйте вибір найбільш ефективного варіанта.
5. Оцініть очікуваний економічний та стратегічний ефект від обраного рішення (наприклад, зростання обсягів продажу на 15%, підвищення рентабельності на 3%).

Питання для самоконтролю

1. Що таке ефективність управлінського рішення у зовнішньоекономічній діяльності?
2. Які критерії визначають ефективність рішень у ЗЕД?
3. Назвіть основні методи прийняття управлінських рішень у ЗЕД.
4. Які чинники впливають на ефективність рішень у зовнішньоекономічній діяльності?
5. Як управлінські рішення у ЗЕД впливають на загальний розвиток підприємства?

ТЕСТОВІ ПИТАННЯ

Який інкотермс вказує, що продавець не несе відповідальності за транспортування товару?

- A) CIF
- B) FOB
- C) EXW
- D) DDP

Що є основним документом, що підтверджує факт договору купівлі-продажу в зовнішній торгівлі?

- A) Товарно-транспортна накладна
- B) Контракт
- C) Інвойс
- D) Митна декларація

Які витрати несе покупець, якщо умови контракту визначено як FOB?

- A) Тільки витрати на транспортування
- B) Витрати на митне оформлення в країні покупця
- C) Витрати на доставку товару до порту

D) Витрати на транспортування і митне оформлення товару

Що таке інкотермс DDP?

A) Продавець несе всі витрати до моменту прибуття товару в країну покупця

B) Продавець доставляє товар до порту, але покупець несе витрати на розмитнення

C) Покупець несе всі витрати на транспортування товару

D) Продавець здійснює доставку товару без додаткових витрат для покупця

Що є першим етапом зовнішньоекономічної операції?

A) Виконання контракту

B) Підготовка та укладення контракту

C) Транспортування товару

D) Погашення зобов'язань

Що є основною метою контролю на етапі виконання контракту?

A) Перевірка фінансових надходжень

B) Оцінка товарної якості

C) Перевірка дотримання умов доставки та оплати

D) Розрахунок митних платежів

Що таке інкотермс?

A) Міжнародна митна система

B) Умови доставки товару за міжнародними стандартами

C) Види зовнішньоекономічних контрактів

D) Міжнародний фінансовий механізм

Як можна мінімізувати фінансові ризики при виконанні ЗЕД?

A) Оформлення договору страхування

B) Тільки виплата авансу

C) Використання безготівкових розрахунків

D) Підписання контракту без перевірки партнера

Що таке зовнішньоекономічна діяльність підприємства?

A) Діяльність, пов'язана лише з експортом товарів

B) Діяльність підприємства, пов'язана з міжнародним обміном товарами, послугами, капіталом і технологіями

B) Тільки фінансова діяльність на зовнішньому ринку

Г) Співпраця підприємства з державними органами

Який нормативний акт регулює ЗЕД в Україні?

- А) Господарський кодекс України
- Б) Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»
- В) Податковий кодекс України
- Г) Закон України «Про підприємництво»

Яка з форм є формою зовнішньоекономічної діяльності?

- А) Лізинг
- Б) Франчайзинг
- В) Бартер
- Г) Усі перелічені

Яке мито застосовується до товарів, що імпортуються в Україну?

- А) Експортне
- Б) Імпортне
- В) Транзитне
- Г) Внутрішнє

Яка перевага відкриття підприємством зовнішнього ринку?

- А) Збільшення податкового навантаження
- Б) Розширення ринків збуту
- В) Обмеження асортименту
- Г) Зменшення конкуренції

Що є основним документом, що регулює комерційні відносини між сторонами ЗЕД?

- А) Митна декларація
- Б) Зовнішньоекономічний контракт
- В) Платіжне доручення
- Г) Товарно-транспортна накладна

Які ризики найчастіше супроводжують ЗЕД?

- А) Валютні, політичні, транспортні
- Б) Виключно внутрішні
- В) Податкові
- Г) Соціальні

Яка організація займається регулюванням правил міжнародної торгівлі?

- А) ООН
- Б) WTO (Світова організація торгівлі)
- В) ЄС

Г) НАСА

Що з наведеного є експортною операцією?

- А) Продаж товарів за кордон
- Б) Купівля обладнання у США
- В) Оплата митних зборів
- Г) Реалізація товару в Україні

Що є основною перевагою спільного підприємства в ЗЕД?

- А) Відсутність контролю
- Б) Доступ до нових технологій і ринків
- В) Ізоляція від партнерів
- Г) Зменшення виробництва

Яка основна мета зовнішньоекономічної діяльності підприємства?

- А) Підвищення податків
- Б) Пошук внутрішніх партнерів
- В) Отримання прибутку, розширення ринків збуту, підвищення конкурентоспроможності
- Г) Обмеження міжнародної співпраці

Яке з наведених завдань не належить до завдань ЗЕД?

- А) Вихід на зовнішні ринки
- Б) Підвищення якості продукції
- В) Створення монополії на внутрішньому ринку
- Г) Диверсифікація господарської діяльності

До економічних цілей ЗЕД відносять:

- А) Підвищення екологічності виробництва
- Б) Залучення валютних надходжень, збільшення прибутковості
- В) Підтримку місцевої культури
- Г) Розвиток внутрішнього ринку

Які завдання ставить підприємство перед собою в рамках ЗЕД?

- А) Залучення іноземних партнерів
- Б) Пошук нових ринків
- В) Оптимізація митного оформлення
- Г) Усі перелічені

Що таке диверсифікація в контексті ЗЕД?

- А) Зосередження на одному ринку

- Б) Розширення видів діяльності та ринків збуту
- В) Відмова від міжнародної співпраці
- Г) Зменшення виробничих потужностей

Що таке експорт?

- А) Ввезення товарів на територію країни
- Б) Вивезення товарів за межі країни для реалізації
- В) Обмін товарами без грошей
- Г) Придбання товарів за кордоном

Яка з наведених форм ЗЕД передбачає передачу права користування товарним знаком і бізнес-моделлю?

- А) Ліцензування
- Б) Франчайзинг
- В) Імпорт
- Г) Контрактне виробництво

Що таке ліцензування у ЗЕД?

- А) Продаж товару за кордон
- Б) Надання права на використання об'єкта інтелектуальної власності іншій стороні
- В) Ввезення товарів для подальшого продажу
- Г) Спільне виробництво з іноземною компанією

До якої форми ЗЕД належить створення спільного підприємства з іноземним партнером?

- А) Імпорт
- Б) Ліцензування
- В) Спільна діяльність
- Г) Експорт

Яка форма ЗЕД передбачає ввезення товарів з-за кордону?

- А) Імпорт
- Б) Експорт
- В) Ліцензування
- Г) Франчайзинг

Яка основна перевага експорту для підприємства?

- А) Збільшення внутрішнього ринку
- Б) Доступ до закордонних споживачів і валютна виручка

В) Підвищення витрат на логістику

Г) Зменшення виробництва

Який ризик є найбільш характерним для імпорту?

А) Витрати на рекламу

Б) Валютні коливання та митні обмеження

В) Недостатня продуктивність підприємства

Г) Втрата патенту

До переваг ліцензування належить:

А) Низькі витрати на ринок

Б) Повний контроль за бізнесом

В) Високі інвестиційні витрати

Г) Високі ризики

Основний ризик франчайзингу для франчайзера:

А) Втрата патенту

Б) Поганий імідж від дій франчайзі

В) Великі витрати на персонал

Г) Зниження цін

Яка перевага спільного підприємства?

А) Повний контроль над управлінням

Б) Доступ до місцевого ринку і партнерських ресурсів

В) Високі митні платежі

Г) Зростання витрат

Який відділ підприємства безпосередньо укладає зовнішньоекономічні контракти?

А) Логістики

Б) Відділ ЗЕД

В) Складська служба

Г) Фінансовий відділ

Який відділ відповідає за організацію доставки продукції за кордон?

А) Маркетинговий

Б) Логістики

В) Юридичний

Г) Відділ ЗЕД

Хто на підприємстві контролює відповідність зовнішньоекономічних контрактів чинному законодавству?

- А) Юридичний відділ
- Б) Відділ логістики
- В) Складська служба
- Г) Маркетинговий відділ

Від чого залежить вибір централізованої чи децентралізованої моделі організації ЗЕД?

- А) Розміру підприємства та обсягів ЗЕД
- Б) Типу продукції
- В) Місця розташування складу
- Г) Виду транспорту

Хто на підприємстві забезпечує митне оформлення вантажів?

- А) Відділ логістики
- Б) Складська служба
- В) Спеціалізований відділ або брокер
- Г) Юридичний відділ

Хто на підприємстві відповідає за підписання зовнішньоекономічного контракту?

- А) Логіст
- Б) Головний бухгалтер
- В) Керівник підприємства / уповноважена особа
- Г) Складський працівник

Хто несе відповідальність за правильність митного оформлення вантажів?

- А) Відділ ЗЕД
- Б) Митний брокер / відділ ЗЕД
- В) Логістика
- Г) Юридичний відділ

Хто координує весь процес ЗЕД-операції?

- А) Відділ ЗЕД
- Б) Бухгалтерія
- В) Склад
- Г) Фінансовий відділ

Яка функція фінансового відділу у ЗЕД?

- А) Оформлення транспортних накладних
- Б) Проведення валютних операцій та розрахунків
- В) Організація складування
- Г) Рекламна діяльність

За виконання договірних зобов'язань перед іноземним партнером несе відповідальність:

- А) Логіст
- Б) Менеджер ЗЕД
- В) Керівник підприємства
- Г) Всі перелічені (згідно з розподілом функцій)

Який закон є основним нормативно-правовим актом, що регулює ЗЕД в Україні?

- А) Цивільний кодекс
- Б) Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність»
- В) Господарський кодекс
- Г) Митний кодекс

Хто здійснює митне оформлення та контроль ЗЕД в Україні?

- А) Податкова служба
- Б) Державна митна служба**
- В) Господарські суди
- Г) Антимонопольний комітет

Що регламентує Митний кодекс України?

- А) Укладання зовнішньоекономічних контрактів
- Б) Порядок переміщення товарів через кордон
- В) Рекламу на зовнішніх ринках
- Г) Розрахунок прибутку підприємства

Податковий кодекс України регулює:

- А) Валютні операції
- Б) Розміщення реклами
- В) Податкове навантаження та платежі у сфері ЗЕД
- Г) Права споживачів

Яка організація є основною у регулюванні правил міжнародної торгівлі?

- А) Міжнародний валютний фонд

- Б) Світова організація торгівлі (СОТ)
- В) Світовий банк
- Г) ЮНКТАД

Основним завданням МВФ є:

- А) Надання грантів на розвиток інфраструктури
- Б) Забезпечення стабільності валютних курсів і фінансова підтримка країн
- В) Розробка екологічних стандартів
- Г) Організація міжнародних конференцій

Що забезпечує Світовий банк?

- А) Фінансування проектів розвитку, кредитування країн
- Б) Контроль за митною політикою
- В) Підтримку політичних кампаній
- Г) Врегулювання спорів між країнами

Яка організація спеціалізується на економічних дослідженнях і рекомендаціях для країн-членів?

- А) ОЕСР
- Б) СОТ
- В) ЄБРР
- Г) ЮНКТАД

Україна є членом Світової організації торгівлі з:

- А) 1991 року
- Б) 2008 року
- В) 2010 року
- Г) 2020 року

Що характеризує показник рентабельності активів?

- А) Співвідношення між чистим прибутком та середньорічною вартістю активів.
- Б) Співвідношення між витратами на виробництво і чистим прибутком.
- С) Співвідношення між доходами від продажу та витратами на виробництво.

Який показник використовується для оцінки ефективності інвестицій?

- А) Рентабельність власного капіталу.
- В) ROI (рентабельність інвестицій).
- С) Чистий прибуток.

Що таке чистий прибуток від ЗЕД?

- A) Це доходи, отримані від експорту товарів.
- B) Це різниця між доходами від ЗЕД та витратами на її здійснення.
- C) Це сума, що залишається після сплати митних зборів.

Що таке рентабельність активів?

- A) Співвідношення між чистим прибутком і середнім власним капіталом.
- B) Співвідношення між чистим прибутком і середньорічною вартістю активів.
- C) Співвідношення між оборотними активами і поточними зобов'язаннями.

Як розраховується показник ліквідності?

- A) За допомогою співвідношення між оборотними активами та поточними зобов'язаннями.
- B) За допомогою співвідношення між виручкою та витратами.
- C) За допомогою співвідношення між прибутком і капіталом.

Що таке валютний ризик?

- A) Ризик, пов'язаний з коливанням процентних ставок.
- B) Ризик, пов'язаний з зміною валютного курсу.
- C) Ризик, що виникає через дефіцит національної валюти.

Який інструмент використовується для хеджування валютного ризику?

- A) Інвестиції в акції.
- B) Форвардні контракти.
- C) Кредити в іноземній валюті.

Що таке спотова операція на валютному ринку?

- A) Операція купівлі-продажу валюти, що здійснюється через певний час.
- B) Операція купівлі-продажу валюти на умовах негайної доставки.
- C) Операція, що передбачає використання ф'ючерсів.

Що таке форвардний контракт?

- A) Угода купівлі-продажу валюти на терміновому ринку.
- B) Угода купівлі-продажу валюти з фіксацією курсу на майбутню дату.
- C) Угода на купівлю опціону на валюту.

Який інструмент хеджування валютного ризику дозволяє отримати право, але не обов'язок, на купівлю або продаж валюти за фіксованим курсом?

- A) Форвардний контракт.
- B) Ф'ючерсний контракт.
- C) Валютний опціон.

Що таке валютний своп?

- A) Операція з купівлі валюти на терміновому ринку.
- B) Операція з обміну валют на певний термін з подальшим поверненням.
- C) Угода на продаж опціону.

Що є основною метою SWOT-аналізу?

- A) Визначити тільки слабкі сторони підприємства.
- B) Оцінити сильні та слабкі сторони підприємства, а також можливості та загрози з боку зовнішнього середовища.
- C) Оцінити лише зовнішні фактори.

Який з наступних методів є частиною аналітичного методу оцінки конкурентоспроможності?

- A) SWOT-аналіз.
- B) PEST-аналіз.
- C) Діаграма Ганта.

Що характеризує сильні сторони підприємства в SWOT-аналізі?

- A) Технологічні досягнення та досвід на ринку.
- B) Економічна нестабільність.
- C) Відсутність інновацій.

Що є головною метою аналізу конкурентів на зовнішньому ринку?

- A) Оцінити фінансові показники підприємства.
- B) Визначити можливості для покращення конкурентоспроможності.
- C) Визначити лише сильні сторони підприємства.

Який з методів оцінки конкурентів дозволяє визначити зовнішні загрози і можливості для підприємства?

- A) Аналіз п'яти сил Портера.
- B) SWOT-аналіз.
- C) Матриця BCG.

Що з наступного є частиною аналізу п'яти сил Портера?

- A) Оцінка внутрішніх фінансових показників.
- B) Оцінка загрози замінників.
- C) Оцінка менеджменту підприємства.

Які витрати включаються до закупівельних витрат у зовнішньоекономічній діяльності?

- A) Тільки вартість товару.

- В) Вартість товару, витрати на транспортування та митне оформлення.
- С) Тільки витрати на рекламу та маркетинг.

Що є основним ризиком для підприємства при здійсненні валютних операцій у ЗЕД?

- А) Витрати на рекламу.
- В) Коливання обмінного курсу.
- С) Високі податкові ставки.

Який метод оптимізації витрат є найбільш ефективним при митному оформленні товарів?

- А) Зниження митних ставок.
- В) Використання безмитних зон та митних пільг.
- С) Збільшення обсягів закупівель.

Які витрати є прямими при імпорті товарів?

- А) Тільки витрати на закупівлю товару.
- В) Витрати на закупівлю товару, транспортування, митне оформлення.
- С) Тільки витрати на транспортування.

Які витрати можуть виникати при ліцензуванні технології?

- А) Тільки витрати на сертифікацію товару.
- В) Витрати на ліцензійні платежі, юридичні послуги, маркетинг.
- С) Тільки витрати на маркетинг.

Що є основним інструментом для зниження витрат на митне оформлення товарів?

- А) Пошук нових постачальників.
- В) Використання безмитних зон та митних пільг.
- С) Збільшення обсягів закупівель.

Який з наступних методів використовується для оцінки фінансової ефективності зовнішньоекономічних контрактів?

- А) Метод аналізу ризиків
- В) Метод порівняння витрат і вигод
- С) Метод ROI, NPV, IRR

Яка з характеристик є основною при розрахунку показника ROI?

- А) Тільки витрати на виконання контракту
- В) Тільки вигоди від контракту

С) Співвідношення вигод до витрат

Який ризик є найбільш важливим при укладанні зовнішньоекономічних контрактів?

А) Валютний ризик

В) Логістичний ризик

С) Ризик нерозуміння умов контракту

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основні закони та кодекси

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (№ 959-ХІІ від 16.04.1991). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>

2. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

3. Митний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>

4. Цивільний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

5. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

Основна література

6. Григорова З.В. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства: конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра спец. 073 Менеджмент / З.В. Григорова ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електрон. текст. дані (1 файл). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024. – 173 с.

7. Облік зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. : [для студентів закл. вищої освіти екон. спец.] / Жиглей І. В. ; М-во освіти і науки України, Держ. ун-т "Житомир. політехніка". – Житомир : Житомирська політехніка, 2019. – 399 с.

Додаткова література

8. Бутинець Ф. Ф., Жиглей І. В., Пархоменко В. М. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності : підруч. для студ. вищих навч. закл. / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2011. – 544 с.

9. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. / А.М. Вічевич, О.В. Максимець – Львів: Афіна, 2004. – 140 с.

Навчально-методичне видання

Козенков Дмитро Євгенович,
Мироненко Микола Андрійович,
Лисенко Тетяна Іллівна,
Усіченко Ірина Володимирівна

КОНТРОЛЬ І ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА

Навчально-методичні рекомендації до вивчення дисципліни
для студентів спеціальності D3 – менеджмент для всіх форм навчання

Електронне видання

Експертний висновок склав к.т.н., доцент М. А. Мироненко

Зареєстровано НМВ УДУНТ (№ 51 від 05.06.2025)

В авторській редакції
Комп'ютерна верстка М. А. Мироненко

Формат 60x84 ¹/₁₆. Ум. друк. арк. 5,86. Обл.-вид. арк. 5,94.

Зам. № 72.

Видавець: Український державний університет науки і технологій
вул. Лазаряна, 2, ауд. 2216, м. Дніпро, 49010.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 7709 від 14.12.2022

Адреса видавця та дільниці оперативної поліграфії:

вул. Лазаряна, 2, Дніпро, 49010