

Министерство образования и науки Украины

ХАРЬКОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**

к выполнению курсовой работы  
по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность предприятия»

Составитель:

к.э.н., доц. Болдовская Е.П.

Кафедра международной экономики

Харьков 2017

## ЗАДАНИЕ К КУРСОВОЙ РАБОТЕ

**1. Тема работы: «Анализ внешнеэкономической деятельности предприятия»**

**2. Исходные данные к курсовой работе** представлены в таблицах 1-3.

**Задание:**

- 1) проанализируйте товарную и географическую структуру экспортной деятельности предприятия;
- 2) проанализируйте тенденции динамики экспортной деятельности предприятия;
- 3) проанализируйте выполнение обязательств по экспортным операциям предприятия;
- 4) проанализируйте экономическую эффективность экспортных операций предприятия;
- 5) проанализируйте накладные расходы при осуществлении экспортных операций (для базисных условий поставки EXW, FOB, CIF, DDP).

**3. Содержание расчетно-пояснительной записки курсовой работы:**

Наименование разделов пояснительной записки	Кол-во стр.
Содержание	1
Введение	1-2
1. Анализ товарной и географической структуры экспортной деятельности предприятия	2-3
2. Анализ тенденций динамики экспортной деятельности предприятия	6-7
3. Анализ выполнения обязательств по экспортным поставкам предприятия	5-6
4. Анализ эффективности экспортных операций предприятия	8-9
5. Анализ накладных расходов при осуществлении экспортных операций	3-4
Вывод	1-2
Список литературы	1-2

**Таблица 1 – Исходные данные к курсовой работе**

Наименование показателя	Объем экспорта, тыс. шт.		Цена единицы экспортной продукции, грн.		Себестоимость единицы экспортной продукции, грн.	Цена единицы экспортной продукции на внутреннем рынке, грн.
	фактический	плановый	фактическая	плановая		
2014 год						
товарная группа 1	$50 + 1 \cdot i$	$50 + 1,4 \cdot j$	$35 + 0,2 \cdot i$	$35 + 0,18 \cdot j$	$17 + 0,2 \cdot i$	$28 + 0,2 \cdot i$
товарная группа 2	$125 + 2,5 \cdot j$	$125 + 2,2 \cdot i$	$25 + 0,3 \cdot j$	$25 + 0,34 \cdot i$	$14 + 0,3 \cdot j$	$17 + 0,3 \cdot j$
товарная группа 3	$75 + 2 \cdot i$	$75 + 1,6 \cdot j$	$30 + 0,4 \cdot i$	$30 + 0,42 \cdot j$	$14 + 0,4 \cdot i$	$32 + 0,4 \cdot i$
товарная группа 4	$100 + 1,5 \cdot j$	$100 + 1,4 \cdot i$	$20 + 0,3 \cdot j$	$20 + 0,25 \cdot i$	$11 + 0,3 \cdot j$	$15 + 0,3 \cdot j$
2015 год						
товарная группа 1	$75 + 2,5 \cdot i$	$75 + 2,2 \cdot j$	$45 + 0,2 \cdot i$	$45 + 0,16 \cdot j$	$22 + 0,2 \cdot i$	$34 + 0,2 \cdot i$
товарная группа 2	$100 + 3,5 \cdot j$	$100 + 3,1 \cdot i$	$25 + 0,4 \cdot j$	$25 + 0,41 \cdot i$	$18 + 0,4 \cdot j$	$18 + 0,4 \cdot j$
товарная группа 3	$50 + 1 \cdot i$	$50 + 1,1 \cdot j$	$35 + 0,2 \cdot i$	$35 + 0,17 \cdot j$	$18 + 0,2 \cdot i$	$33 + 0,2 \cdot i$
товарная группа 4	$150 + 2,5 \cdot j$	$150 + 2,9 \cdot i$	$30 + 0,1 \cdot j$	$30 + 0,15 \cdot i$	$15 + 0,1 \cdot j$	$23 + 0,1 \cdot j$
2016 год						
товарная группа 1	$50 + 3,5 \cdot i$	$50 + 3,7 \cdot j$	$40 + 0,6 \cdot i$	$40 + 0,57 \cdot j$	$20 + 0,6 \cdot i$	$34 + 0,6 \cdot i$
товарная группа 2	$200 + 1,5 \cdot j$	$200 + 1,3 \cdot i$	$35 + 0,4 \cdot j$	$35 + 0,36 \cdot i$	$21 + 0,4 \cdot j$	$24 + 0,4 \cdot j$
товарная группа 3	$25 + 0,5 \cdot i$	$25 + 0,8 \cdot j$	$35 + 0,3 \cdot i$	$35 + 0,34 \cdot j$	$17 + 0,3 \cdot i$	$31 + 0,3 \cdot i$
товарная группа 4	$175 + 1,5 \cdot j$	$175 + 1,9 \cdot i$	$30 + 0,3 \cdot j$	$30 + 0,32 \cdot i$	$16 + 0,3 \cdot j$	$22 + 0,3 \cdot j$

**Таблица 2 – Исходные данные к курсовой работе**

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Выручка от реализации продукции предприятия, тыс. грн.	$30000 + 150 \cdot (i + j)$	$35000 + 125 \cdot (i + j)$	$40000 + 100 \cdot (i + j)$
Экспорт в страны СНГ, % от общего экспорта	$60 + i$	$40 + i$	$50 + i$
Экспорт в страны ЕС, % от общего экспорта	$25 + j$	$35 + j$	$30 + j$
Экспорт в другие страны, % от общего экспорта	$15 - i - j$	$25 - i - j$	$20 - i - j$
Транспортные расходы, % от себестоимости единицы продукции	$30 + 0,5 \cdot i$		
Организационные расходы, % от себестоимости единицы продукции	$10 + 0,1 \cdot j$		
Валютный курс (прямая котировка), грн. / долл.	$15 + 0,5 \cdot i$	$20 + 0,5 \cdot i$	$25 + 0,5 \cdot i$

**Таблица 3 – Исходные данные к курсовой работе**

Наименование статьи затрат	Значение, % от стоимости экспорта
Экспортная пошлина и сбор за таможенное оформление	$1 + 0,1 \cdot i$
Экспортная лицензия	$1 + 0,05 \cdot i$
Транспортные расходы от места поставки (предприятие продавца) до пункта отправления для основной перевозки	$0,5 + 0,01 \cdot i$
Фрахтование судна	$25 + 0,05 \cdot (i + j)$
Страхование перевозок	$10 + 0,05 \cdot (i + j)$
Погрузочно-разгрузочные работы (за каждую перегрузку)	$0,5 + 0,01 \cdot (i + j)$
Импортная пошлина и сбор за таможенное оформление	$1 + 0,1 \cdot j$
Импортная лицензия	$1 + 0,05 \cdot j$
Транспортные расходы от пункта прибытия после основной перевозки до места назначения (предприятие покупателя)	$0,5 + 0,01 \cdot j$

## МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Анализ внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятия выполняют в такой последовательности:

- 1) анализ товарной и географической структуры ВЭД;
- 2) анализ тенденций динамики ВЭД;
- 3) анализ выполнения обязательств по внешнеэкономическим операциям;
- 4) анализ эффективности внешнеэкономических операций;
- 5) анализ накладных расходов при осуществлении внешнеэкономических операций.

### *1 Анализ товарной и географической структуры экспортной деятельности предприятия*

Анализ структуры экспортных операций производят с применением метода относительных величин, который позволяет определить место определенного явления в совокупности, а именно путем расчета показателей относительной величины структуры.

Основными показателями структуры экспортных операций являются:

- 1) *товарная структура экспорта* – соотношение основных товарных групп в общем объеме экспорта предприятия;
- 2) *географическая структура экспорта* – распределение экспортных товарных потоков между отдельными странами и их группами, выделяемыми по территориальному либо по организационному признаку.

Удельный вес (доля)  $j$ -го структурного элемента в общем объеме определяется по формуле:

$$d_j = \frac{П_j}{\sum_{j=1}^n П_j} \cdot 100\%, \quad (1.1)$$

где  $П_j$  – абсолютная величина  $j$ -го структурного элемента;

$n$  – количество структурных элементов, ед.

Результаты проведенного анализа, как правило, дополняют определением степени *экспортноориентированности* предприятия путем расчета *доли объема реализации продукции на внешнем рынке*.

Результаты анализа структуры экспортных операций обобщить в виде таблиц 1.1 – 1.3 и сделать вывод.

Таблица 1.1 – Товарная структура экспортной деятельности предприятия

Наименование продукции (товарной группы)	Объем экспорта, тыс. грн.			Структура экспорта, %		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Товар (товарная группа) 1						
Товар (товарная группа) 2						
Товар (товарная группа) $n$						
Всего				100,0	100,0	100,0

Таблица 1.2 – Географическая структура экспортной деятельности предприятия

Наименование страны (региона)	Объем экспорта, тыс. грн.			Структура экспорта, %		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Страна (группа стран) 1						
Страна (группа стран) 2						
Страна (группа стран) <i>n</i>						
Всего				100,0	100,0	100,0

Таблица 1.3 – Структура реализации продукции предприятия по рынкам сбыта (внутренний и внешний)

Наименование показателя	Значения по годам		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Объем реализации продукции всего, тыс. грн. в том числе			
Объем реализации продукции на экспорт, тыс. грн.			
Доля объема реализации продукции на внутреннем рынке, %			
Доля объема реализации продукции на внешнем рынке, %			

## **2 Анализ тенденций динамики экспортной деятельности предприятия**

Целью анализа тенденций динамики экспортных операций предприятия является определение изменений, произошедших в объемах, товарной структуре и географической направленности его экспортной деятельности.

Анализ динамики экспортных операций производят с применением метода сравнения, а именно путем расчета показателей анализа рядов динамики и показателей интенсивности структурных сдвигов. Этот метод дает всестороннюю характеристику направления и интенсивности изменения основных показателей экспорта за анализируемый период.

Анализ тенденций динамики экспортной деятельности предприятия производят в следующей последовательности:

- 1) анализ динамики объема экспортных операций предприятия в целом;
- 2) анализ динамики объема экспортных операций по основным видам продукции;
- 3) анализ динамики объема экспортных операций по основным регионам сбыта;
- 4) анализ динамики товарной структуры экспортных операций;
- 3) анализ динамики географической структуры экспортных операций.

Основными показателями динамики объема являются:

- 1) *абсолютный прирост*:

$$\Delta = \Pi_t - \Pi_{t-1}, \quad (2.1)$$

где  $\Pi_t, \Pi_{t-1}$  – значение показателя в момент времени (или за период)  $t$  и  $t-1$ .

- 2) *темпы прироста*:

$$T_{np} = \frac{\Pi_t - \Pi_{t-1}}{\Pi_{t-1}} \cdot 100\%. \quad (2.2)$$

- 3) *темпы роста*:

$$T_p = \frac{\Pi_t}{\Pi_{t-1}} \cdot 100\% = T_{np} + 100\%. \quad (2.3)$$

Основными показателями динамики структуры (интенсивности структурных сдвигов) являются:

1) *линейный коэффициент абсолютных структурных сдвигов*:

$$l_d^{abc} = \frac{\sum_{j=1}^n |d_j^t - d_j^{t-1}|}{n}, \quad (2.4)$$

где  $d_j^t, d_j^{t-1}$  – удельный вес (доля)  $j$ -го структурного элемента в момент времени  $t$  и  $t-1$  в общей структуре, %;

$n$  – количество структурных элементов, ед.

2) *квадратичный коэффициент абсолютных структурных сдвигов*:

$$\sigma_d^{abc} = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^n (d_j^t - d_j^{t-1})^2}{n}}. \quad (2.5)$$

Значение коэффициента (2.4), (2.5) находится в пределах 0-100 %, при этом, чем оно ближе к 100 %, тем интенсивнее структурные сдвиги (изменения в структуре).

Результаты анализа динамики объема и структуры экспортных операций предприятия обобщить в виде таблиц 2.1 – 2.5 и сделать вывод.

Таблица 2.1 – Динамика объема реализации продукции предприятия

Наименование показателя	Значения по годам			Отклонение			
				Абсолютный прирост		Темп роста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015 г.	2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015 г.
Объем реализации продукции всего, тыс. грн. в том числе							
Объем реализации продукции на экспорт, тыс. грн.							
Доля объема реализации продукции на внешнем рынке, %							

Таблица 2.2 – Динамика объема экспортных операций предприятия по основным видам продукции

Наименование продукции (товарной группы)	Значение по годам, тыс. грн.			Отклонение			
				Абсолютный прирост, тыс. грн.		Темп роста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015 г.	2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015 г.
Товар (товарная группа) 1							
Товар (товарная группа) 2							
Товар (товарная группа) $n$							
Всего							

Таблица 2.3 – Динамика объема экспортных операций предприятия по основным регионам сбыта

Наименование страны (региона)	Значение по годам, тыс. грн.			Отклонение			
				Абсолютный прирост, тыс. грн.		Темп роста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г./2014 г.	2016 г./2015 г.	2015 г./2014 г.	2016 г./2015 г.
Страна (группа стран) 1							
Страна (группа стран) 2							
Страна (группа стран) <i>n</i>							
Всего							

Таблица 2.4 – Динамика товарной структуры экспортных операций предприятия

Наименование продукции (товарной группы)	Значение по годам, %			Отклонение			
				Абсолютный прирост, п.п.		Темп роста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г./2014 г.	2016 г./2015 г.	2015 г./2014 г.	2016 г./2015 г.
Товар (товарная группа) 1							
Товар (товарная группа) 2							
Товар (товарная группа) <i>n</i>							
Всего	100,0	100,0	100,0	–	–	–	–

Таблица 2.5 – Динамика географической структуры экспортных операций предприятия

Наименование страны (региона)	Значение по годам, %			Отклонение			
				Абсолютный прирост, п.п.		Темп роста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г./2014 г.	2016 г./2015 г.	2015 г./2014 г.	2016 г./2015 г.
Страна (группа стран) 1							
Страна (группа стран) 2							
Страна (группа стран) <i>n</i>							
Всего	100,0	100,0	100,0	–	–	–	–

### **3 Анализ выполнения обязательств по экспортным поставкам предприятия**

Необходимым условием для успешного проведения экспортных операций является анализ их эффективности с целью установления оптимальной структуры экспорта и принятия обоснованных решений в области управления внешнеэкономической деятельностью предприятия.

Анализируя эффективность экспортной деятельности, прежде всего, обращают внимание на оценку выполнения обязательств по экспортным контрактам. Данный анализ имеет важное значение, поскольку темпы роста объема производства и реализации экспортной продукции непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность экспортной деятельности.

Основными задачами анализа выполнения обязательств по экспортным контрактам являются:

- оценка уровня и динамики выполнения договорных обязательств (по стоимости, физическому объему экспортированной продукции, срокам поставки и т.п.);
- оценка влияния разных факторов, которые отражаются на стоимостных и количественных показателях экспортных контрактов;
- разработка мероприятий для увеличения объемов реализации экспортной продукции.

Анализ выполнения обязательств по экспортным операциям отражает:

- количество и общую сумму заключенных экспортных договоров;
- количество, вид и сумму контрактов, просроченных в исполнении;
- причины невыполнения и просрочки экспортных контрактов.

Основными показателями, характеризующими уровень выполнения обязательств по экспортным контрактам, являются:

1) *коэффициент выполнения обязательств по физическому объему:*

$$K_{\text{физ.объем}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i^{\phi} \cdot P_i^{nl}}{\sum_{i=1}^n Q_i^{nl} \cdot P_i^{nl}}, \quad (3.1)$$

где  $Q_i^{\phi}, P_i^{\phi}$  – фактическое количество и цена  $i$ -го вида экспортного товара;

$Q_i^{nl}, P_i^{nl}$  – количество и цена  $i$ -го вида экспортного товара согласно контракту;

2) *коэффициент выполнения обязательств по цене:*

$$K_{\text{цена}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i^{\phi} \cdot P_i^{\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_i^{\phi} \cdot P_i^{nl}}; \quad (3.2)$$

3) *коэффициент выполнения обязательств по стоимости:*

$$K_{\text{стоимость}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i^{\phi} \cdot P_i^{\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_i^{nl} \cdot P_i^{nl}}. \quad (3.3)$$

Основными показателями, характеризующими динамику выполнения обязательств по экспортным контрактам, являются:

1) *индекс физического объема экспорта:*

$$I_{\text{физ.объем}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i^t \cdot P_i^{t-1}}{\sum_{i=1}^n Q_i^{t-1} \cdot P_i^{t-1}}, \quad (3.4)$$

где  $Q_i^t, P_i^t$  – количество и цена  $i$ -го вида экспортного товара в отчетном году;

$Q_i^{t-1}, P_i^{t-1}$  – количество и цена  $i$ -го вида экспортного товара в предыдущем году;



2) индекс цены экспорта:

$$I_{\text{цена}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i^t \cdot P_i^t}{\sum_{i=1}^n Q_i^t \cdot P_i^{t-1}}; \quad (3.5)$$

3) индекс стоимости экспорта:

$$I_{\text{стоимость}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i^t \cdot P_i^t}{\sum_{i=1}^n Q_i^{t-1} \cdot P_i^{t-1}}. \quad (3.6)$$

Результаты анализа выполнения обязательств по экспортным поставкам предприятия обобщить в виде таблиц 3.1 и 3.2 и сделать вывод.

Таблица 3.1 – Показатели уровня выполнения обязательств по экспортным контрактам

Наименование показателя	Значения по годам		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент выполнения обязательств по физическому объему			
Коэффициент выполнения обязательств по цене			
Коэффициент выполнения обязательств по стоимости			

Таблица 3.2 – Показатели динамики выполнения обязательств по экспортным контрактам

Наименование показателя	Значения по годам	
	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Индекс физического объема экспорта		
Индекс цены экспорта		
Индекс стоимости экспорта		

#### **4 Анализ эффективности экспортных операций предприятия**

Анализ эффективности экспортной деятельности проводится не только с целью констатации фактов и оценивания достигнутых результатов, но и для выявления недостатков, ошибок и оперативного влияния на процесс экспортных продаж. Для этого:

- проводится поиск резервов повышения эффективности экспорта;
- определяется экономическая эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- прогнозируются результаты экспортной деятельности;
- осуществляется сравнительный анализ маркетинговых мероприятий;
- готовятся аналитические материалы для выработки оптимальных управленческих решений в сфере экспорта предприятия.

Основным показателями оценки эффективности экспортной деятельности предприятия, являются:

- эффект экспорта;
- экономическая эффективность экспорта;
- ценовая эффективность экспорта;
- валютная эффективность экспорта;
- эффективность реализации экспортной продукции на внутреннем рынке.

Данные показатели рассчитывают в целом по экспортным операциям и по видам продукции.

1) *эффект экспорта*:

$$\mathcal{E}_{\text{экс}} = B_{\text{экс}} \cdot B_{\text{к}} - C_{\text{экс}}, \quad (4.1)$$

где  $B_{\text{экс}}$  – валютная выручка от экспорта продукции (экспортный доход, суммарная стоимость экспорта), единицы иностранной валюты;

$C_{\text{экс}}$  – расходы на производство и реализацию экспортной продукции, единицы национальной валюты;

$B_{\text{к}}$  – валютный курс (прямая котировка), единицы национальной валюты за единицу иностранной валюты.

Чем больше этот показатель, тем эффективнее расширение экспорта рассматриваемого товара. Однако это условие не является достаточным. Экспорт товара целесообразен, если экспортная прибыль превышает прибыль предприятия от продажи товара внутри страны.

Экспортный доход предприятия – это валютная выручка, поступающая на расчетный счет предприятия.

Расходы на производство и реализацию экспортной продукции включают ее себестоимость, а также накладные расходы (транспортные, организационные и т.п.). Под себестоимостью экспортируемого товара понимаются затраты на производство этого товара предприятием. Транспортные расходы включают в себя расходы на транспортировку товара, которые несет предприятие-экспортер (согласно условиям поставки внешнеторгового контракта). Организационные расходы – это затраты предприятия на заключение контракта, оплату пошлин и сборов при перевозке товара через таможенную границу и т.п., которые несет предприятие-экспортер (согласно условиям поставки внешнеторгового контракта) Итак, экспортные расходы рассчитываются как сумма себестоимости товара и накладных расходов.

2) *экономическая эффективность экспорта*:

$$\mathcal{E}\Phi_{\text{экс}}^{\text{экон}} = \frac{B_{\text{экс}} \cdot B_{\text{к}}}{C_{\text{экс}}}. \quad (4.2)$$

Расчет показателя экономической эффективности (эффективности производства продукции на экспорт) служит для оценки соотношения затрат на производство и реализацию продукции, предназначенной на экспорт, и дохода, полученного от ее продажи на внешнем рынке, с целью оценки способности предприятия обеспечить свое воспроизводство за счет ведения экспортной деятельности.

Данный показатель характеризует величину валютной выручки (дохода от реализации), которую получает предприятие в расчете на единицу (гривну) затрат при экспорте.

При условии, что  $\mathcal{E}\Phi_{\text{ЭК}}^{\text{ЭКОН}} > 1$  (то есть затраты на производство и экспорт определенных товаров меньше выручки от их реализации), экспорт товара экономически целесообразен. В случае  $\mathcal{E}\Phi_{\text{ЭК}}^{\text{ЭКОН}} < 1$ , экспорт экономически невыгоден, – в этих условиях продолжение экспорта нецелесообразно, он приведет не к дополнительной экономии, а к потерям. Предприятию следует пересмотреть ценовую политику на внешнем рынке и, если позволяют условия продвижения товаров на этот рынок, увеличить экспортную цену, или реализовывать эту продукцию только на национальном рынке.

3) *ценовая эффективность экспорта:*

$$\mathcal{E}\Phi_{\text{ЭК}}^{\text{ЦЕН}} = \frac{C_{\text{ЭК}} \cdot B_{\text{К}}}{C_{\text{ВНУТР}}}, \quad (4.3)$$

где  $C_{\text{ЭК}}$  – экспортная цена единицы продукции, единицы иностранной валюты;

$C_{\text{ВНУТР}}$  – цена единицы продукции, аналогичной экспортируемой, на внутреннем рынке, единицы национальной валюты.

Целью расчета ценовой эффективности экспорта является оценка соотношения результатов ценовой политики предприятия на внешнем и внутреннем рынке. Этот показатель определяет дополнительную прибыль (убыток) от реализации продукции на внешнем рынке по сравнению с ее реализацией на внутреннем рынке.

Если  $\mathcal{E}\Phi_{\text{ЭК}}^{\text{ЦЕН}} = 1$  (то есть расходы на экспорт определенных товаров равняются выручке от их реализации) или  $1,1 > \mathcal{E}\Phi_{\text{ЭК}}^{\text{ЦЕН}} > 1$ , и если при этом  $\mathcal{E}\Phi_{\text{ЭК}}^{\text{ЭКОН}} \geq 1$  (то есть цена реализации определенных товаров на экспорт равняется или больше, чем цена на внутреннем рынке), то экспорт является экономически выгодным, но уровень эффективности является низким, и предприятие не получает достаточный доход от экспортной деятельности для своего последующего развития. В этом случае следует пересмотреть решение о целесообразности экспортных операций с данными товарными группами или пересмотреть географическую структуру экспорта, опираясь на результаты предыдущего анализа экспорта.

Если  $1,2 > \mathcal{E}\Phi_{\text{ЭК}}^{\text{ЦЕН}} > 1,1$  и если при этом  $\mathcal{E}\Phi_{\text{ЭК}}^{\text{ЭКОН}} \geq 1$ , то экспорт таких товаров следует признать экономически выгодным, а эффективность – средней. В этом случае предприятие получает определенный доход от экспорта товаров, который может быть использован для его последующего развития, но ему следует развивать географическую структуру экспорта для увеличения объемов производства с целью снижения расходов на производство экспортной продукции, что повысит экономическую эффективность экспорта.

Если  $\mathcal{E}\Phi_{\text{ЭК}}^{\text{ЦЕН}} > 1,2$ , а  $\mathcal{E}\Phi_{\text{ЭК}}^{\text{ЭКОН}} \geq 1$ , то экспорт определенных товаров следует признать экономически выгодным, а эффективность – высокой. В этом случае следует принять меры по оптимизации экспорта и определить такую товарную и географическую структуру экспорта, которую следует развивать в дальнейшем с целью достижения максимального значения показателя абсолютной эффективности экспорта.

4) валютная эффективность экспорта:

$$\text{ЭФ}_{\text{экс}}^{\text{вал}} = \frac{B_{\text{экс}}}{C_{\text{экс}}}. \quad (4.4)$$

Для оценки выгодности экспортной операции необходимо сравнить данный показатель с определенной базой, поскольку сам по себе он об этом не свидетельствует. Базой сравнения, как правило, является валютный курс (непрямая котировка): если показатель валютной эффективности превышает значение курса валюты, то экспортная деятельность считается эффективной.

5) эффективность реализации экспортной продукции на внутреннем рынке:

$$\text{ЭФ}_{\text{экс}}^{\text{внутр}} = \frac{Q_{\text{экс}} \cdot C_{\text{внутр}}}{C_{\text{экс}}}, \quad (4.5)$$

где  $Q_{\text{экс}}$  – объем экспорта, ед.

Данный показатель следует сравнивать с показателем экономической эффективности экспорта (в целом и по видам продукции). Смотря на каком рынке – внутреннем или внешнем – эффективность реализации продукции является выше, предприятие принимает соответствующее решение: экспортировать или не экспортировать продукцию.

В целом, по приведенным критериям эффективности определяют приоритетные товарные группы экспорта предприятия, на которых следует сосредоточивать основные усилия, направленные на развитие экспорта.

Результаты анализа эффективности экспортной деятельности предприятия обобщить в виде таблиц 4.1 и 4.2 и сделать вывод.

Таблица 4.2 – Сравнительный анализ эффективности реализации продукции предприятия на внутреннем и внешнем рынке\*

Наименование продукции (товарной группы)	Рынок с большей эффективностью реализации продукции предприятия		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Товар (товарная группа) 1			
Товар (товарная группа) 2			
Товар (товарная группа) $n$			
Вся экспортная продукция			

\* в полях таблицы заполнить (одно из трех значений):  
внутренний / внешний / одинаковая эффективность.

Таблица 4.1 – Показатели эффективности экспортных операций предприятия

Наименование показателя	Значения по годам			Отклонения			
				Абсолютный прирост		Темп роста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015 г.	2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015 г.
1. Выручка от реализации экспортной продукции, тыс. грн., в т.ч.							
товар (товарная группа) 1							
товар (товарная группа) 2							
товар (товарная группа) <i>n</i>							
2. Суммарные расходы на производство и реализацию экспортной продукции, тыс. грн., в т.ч.							
товар (товарная группа) 1							
товар (товарная группа) 2							
товар (товарная группа) <i>n</i>							
3. Эффект экспортной деятельности в целом, тыс. грн., в т.ч. по видам продукции							
товар (товарная группа) 1							
товар (товарная группа) 2							
товар (товарная группа) <i>n</i>							
4. Экономическая эффективность экспортной деятельности в целом, грн./грн., в т.ч. по видам продукции							
товар (товарная группа) 1							
товар (товарная группа) 2							
товар (товарная группа) <i>n</i>							
5. Ценовая эффективность экспортной деятельности по видам продукции, грн./грн.							
товар (товарная группа) 1							
товар (товарная группа) 2							
товар (товарная группа) <i>n</i>							
6. Валютная эффективность экспорта в целом, долл./грн., в т.ч. по видам продукции							
товар (товарная группа) 1							
товар (товарная группа) 2							
товар (товарная группа) <i>n</i>							
7. Эффективность реализации экспортной продукции на внутреннем рынке в целом, грн./грн., в т.ч. по видам продукции							
товар (товарная группа) 1							
товар (товарная группа) 2							
товар (товарная группа) <i>n</i>							

## 5 Анализ накладных расходов при осуществлении экспортных операций

Накладные расходы при экспорте товара представляют собой расходы предприятия по его транспортировке и реализации.

Цель анализа накладных расходов – проверка соблюдения в отчетном периоде режима экономии и поиск возможностей для снижения затрат в будущем.

Данные о накладных расходах получают из бухгалтерского отчета предприятия.

Основные факторы, вызывающие изменения величины некоторых видов накладных расходов, представлены в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Факторы, влияющие на изменение величины накладных расходов при экспорте

Накладные расходы	Факторы
1) по перевозке товаров	1) количество товаров (вес); 2) радиус (расстояние перевозок); 3) ставка за перевозку (тариф, фрахт); 4) способ и условия перевозки.
2) по перегрузке товаров	1) количество (вес) груза; 2) ставка по перегрузке; 3) надбавка при нестандартных и сверхтяжелых грузах.
3) по хранению товаров	1) количество (вес) груза; 2) способ хранения; 3) срок хранения; 4) ставка за хранение

В таблице 5.2 показано, как расходы, связанные с поставкой товара, при осуществлении внешнеторговых операций распределяются между сторонами контракта «Продавец» (ПР) и «Покупатель» (ПО) в соответствии с базисными условиями поставки «Инкотермс-2010».

Таблица 5.2 – Виды и распределение расходов, связанных с поставкой товара

Наименование статьи расходов	Наименование базисного условия поставки										
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CP	DAT	DAP	DDP
Экспортная пошлина, сбор за таможенное оформление	ПО	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР
Экспортная лицензия и др. таможенные формальности	ПО	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР
Транспортные расходы от места поставки в пункт отправления для основной перевозки	ПО	ПР ПО	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР
Погрузочно-разгрузочные работы в пункте отправления для основной перевозки	ПО	ПР ПО	ПО	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР
Стоимость основной перевозки	×	×	×	×	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР
Страхование основной перевозки	×	×	×	×	×	ПР	×	ПР	×	×	×
Импортная лицензия	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПР
Импортная пошлина, сбор за таможенное оформление	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПР
Погрузочно-разгрузочные работы в пункте прибытия после основной перевозки	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПР	ПО (ПР)	ПР
Транспортные расходы от пункта прибытия после основной перевозки к месту назначения	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПР	ПР

× - означает, что у сторон нет обязательств по данной статье затрат (оговариваются дополнительно)

Результаты анализа накладных расходов при осуществлении экспортных операций при использовании наиболее популярных базисных условий поставки (EXW, FOB, CIF, DDP) обобщить в виде таблицы 5.3 и сделать вывод.

Таблица 5.3 – Расходы, связанные с поставкой товара на экспорт, при различных базисах поставки

Наименование статьи расходов, тыс. грн.	Наименование базисного условия поставки			
	EXW	FOB	CIF	DDP
Экспортная пошлина, сбор за таможенное оформление				
Экспортная лицензия и др. таможенные формальности				
Транспортные расходы от места поставки в пункт отправления для основной перевозки				
Погрузочно-разгрузочные работы в пункте отправления для основной перевозки				
Стоимость основной перевозки				
Страхование основной перевозки				
Импортная лицензия				
Импортная пошлина, сбор за таможенное оформление				
Погрузочно-разгрузочные работы в пункте прибытия после основной перевозки				
Транспортные расходы от пункта прибытия после основной перевозки к месту назначения				
Всего				

*Пример оформления титульного листа*

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет  
Кафедра международной экономики

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

по дисциплине

«Внешнеэкономическая деятельность предприятия»

на тему:

«Анализ внешнеэкономической деятельности предприятия»

Студента 2 курса группы ЭМ-21

направления подготовки

«Международная экономика»

(ФИО) \_\_\_\_\_

Руководитель: доц., к.э.н. Болдовская Е.П.

Национальная шкала \_\_\_\_\_

Количество баллов \_\_\_\_\_

Оценка ECTS \_\_\_\_\_

Члены комиссии \_\_\_\_\_ Горовой Д.А.

\_\_\_\_\_ Болдовская Е.П.

\_\_\_\_\_

г. Харьков – 2017 год