

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Т. І. Бондарєва

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальний посібник

Харків «ХАІ» 2016

УДК 339.94 (075.8)
ББК 65.298 Я73
Б 81

Рецензенти: д-р техн. наук, проф. І. В. Кононенко,
д-р техн. наук, проф. Є. І. Кучеренко

Бондарєва, Т. І.

Б 81 Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності
[Текст]: навч. посіб. / Т. І. Бондарєва. – Х.: Нац. аерокосм. ун-т
ім. М. Є. Жуковського «Харк. авіац. ін-т», 2016. – 44 с.

ISBN 978-966-662-491-1

Розглянуто різні аспекти організації і технології здійснення зовнішньоекономічних операцій і оцінювання їхньої ефективності.

Для студентів спеціальностей 6.030601 "Менеджмент і адміністрування" і 8.03060104 «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» денної й заочної форм навчання при вивченні дисциплін «Основи ЗЕД підприємства», «Менеджмент ЗЕД». Може бути корисним для слухачів магістратури й аспірантів, які вивчають питання зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Табл. 8. Бібліогр.: 15 назв

УДК 339.94 (075.8)
ББК 65.298 Я73

ISBN 978-966-662-491-1

© Бондарєва Т. І., 2016
© Національний аерокосмічний університет
ім. М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут», 2016

ЗМІСТ

ВСТУП	4
1. ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	6
2. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТУ	9
3. ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТУ	18
4. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ	29
ГЛОСАРІЙ	38
БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК	43

ВСТУП

Перш ніж здійснювати будь-які зовнішньоекономічні операції, необхідно визначити, які вигоди матиме суб'єкт міжнародних взаємовідносин у вигляді економічного ефекту й економічної ефективності, зокрема від зовнішньоторговельної діяльності, експортної або імпоротної.

Ефектом зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) вважається так званий дохід від зовнішньої торгівлі: при реалізації імпоротної операції – різниця між договірними (контрактними) і внутрішніми цінами імпортованих товарів, при здійсненні експортної операції – різниця між експортною й купівельною цінами експортованого товару на внутрішньому ринку.

Економічне обґрунтування рішень з управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств здійснюється шляхом розрахунку різних показників економічної ефективності, які поділяються на показники ефекту та ефективності.

Економічна ефективність (ефект) зовнішньоторговельної діяльності підприємств повинна визначатися тим, що розширення асортиментів окремих груп товарів народного споживання, зокрема соціально-культурного призначення, на внутрішньому ринку буде здійснюватися не шляхом їх вітчизняного виробництва, а за рахунок витрат на виготовлення інших (експортних) товарів. Таким чином, на виторг від продажу товарів будуть закуповуватися як необхідні товари для задоволення споживчого попиту населення, так і устаткування промислово-виробничого призначення.

Сьогодні підвищення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни досягається не одним якимсь напрямком у сфері міжнародного співробітництва, а їх сукупністю. На національному рівні оцінюванню підлягають зовнішньоторговельний ефект, науково-технічний ефект, ефект спеціалізації та кооперування, результат подолання дефіциту ресурсів, збереження ресурсів на майбутнє, підвищення іміджу країни на міжнародному рівні та ін.

На макроекономічному рівні визначається соціальна та економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності. Соціальна ефективність виявляється як вплив зовнішньоекономічних операцій на рівень життя на-

селення, задоволення попиту споживачів, покращання структури ринку товарів і послуг. *Економічна ефективність* виявляється у тому, що потреби національної економіки задовольняються закупівлею товарів за рубежом, при цьому валютна виручка, необхідна для здійснення імпорту, забезпечується за рахунок експорту товарів вітчизняних виробників.

Критерієм ефективності зовнішньоекономічної діяльності макрорівня є зростання національного доходу держави за рахунок збільшення частки вітчизняної експортної продукції.

Для оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності виділяють дві групи показників: узагальнювальні показники й показники окремих напрямків діяльності.

Узагальнювальні показники дають змогу визначити рівень відкритості національної економіки, масштаби зовнішньоекономічної діяльності, її розвитку та збалансованість у часовому аспекті.

Показники окремих напрямків діяльності характеризують вигідність угод у цілому та їхніх окремих елементів за певний проміжок часу. Такі показники можна застосовувати для оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни у цілому, а також регіону та підприємства зокрема.

Розрахунок певних показників економічної ефективності діяльності значною мірою залежатиме від виду операції на зовнішньому ринку, її мети, умов та інших особливостей конкретної угоди.

Економічну ефективність (ефект) зовнішньоторговельної діяльності підприємства доцільно розраховувати для такого:

- обґрунтування окремих пропозицій щодо продажу і закупівлі товарів;
- розроблення планів експорту й імпорту;
- оцінювання сформованої структури й напрямків зовнішньоторговельного обігу.

1. ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Участь у міжнародному поділі праці дає змогу досягати поставленої економічної мети при менших витратах виробничих ресурсів. Міжнародний обмін товарами (послугами) може бути вигідним усім учасникам зовнішніх економічних зв'язків за умови правильного оформлення структури експорту й імпорту. Ці очевидні засади, положення вперше теоретично обґрунтував ще на початку XIX ст. видатний англійський економіст Давид Рікардо. Зазначені положення є основою оцінювання економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності на будь-якому рівні.

Згідно із загальнотеоретичними підходами до визначення ефективності найбільш широкою категорією є суспільна ефективність. Економічна ефективність господарського комплексу країни, ефективність суспільного виробництва, ефективність діяльності підприємства є її складовими. При цьому економічну ефективність можна досліджувати в різних аспектах: від повідно до елементів процесу відтворення (ефективність виробництва, обігу, споживання); відповідно до факторів виробничого процесу (ефективність використання основних засобів, оборотних коштів, робочої сили тощо); за територіальною ознакою та ін. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності також є складовою суспільної ефективності.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності як сукупність різних форм економічних відносин певної країни із зарубіжними партнерами оцінюється за трьома напрямками, а саме: за рівнем управління – на рівні держави, окремого регіону, конкретного підприємства, його підрозділів; за видами діяльності – зовнішня торгівля, науково-технічне співробітництво, валютно-фінансова, інвестиційна діяльність, спільне підприємництво тощо; за часовим інтервалом – коротко-, середньо- і довгостроковий.

Відповідно до зазначеної належності кінцевий результат зовнішньоекономічної діяльності визначається з урахуванням таких видів аналізу:

- *інституційний* – оцінювання політичних, правових, організаційних умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- *комерційний* (аналіз ринку) – оцінювання існуючої ринкової ситуації (насамперед попиту і цін) та ймовірної зміни кон'юнктури ринку;

- *технічний* – вивчення сукупності прийомів, що дають змогу здійснити певну зовнішньоекономічну операцію або реалізувати проект і визначити рівень досконалості технічного супроводження;
- *фінансовий*, який здійснюють з метою обґрунтування ефективності зовнішньоекономічної діяльності, виходячи з інтересів власника;
- *економічний*, який виконують шляхом порівняння витрат і результатів для визначення корисності, яку отримають суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, держава і суспільство в цілому в разі здійснення певного виду зовнішньоекономічної діяльності; завданням такого аналізу також є визначення ризику, з яким буде пов'язана зазначена діяльність;
- *соціальний* – оцінювання соціальних наслідків впливу зовнішньоекономічної діяльності;
- *екологічний*, за результатами якого роблять висновок про вплив певних зовнішньоекономічних операцій і проектів на навколишнє середовище і про політику уряду щодо цього.

Особливе значення має оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасних умовах, коли господарська самостійність і незалежність неминуче мають привести до підвищення відповідальності й обґрунтованості прийнятих управлінських рішень.

При обчисленні показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності важливо дотримуватись таких принципів:

1. Принцип найповнішого врахування всіх складових затрат і результату. Неповне врахування затрат і отриманих результатів може викривити висновки про ефективність певного рішення, заходу.

2. Принцип порівняння показників з базовим варіантом. За базовий варіант може бути прийнято стан справ до прийняття рішення, один з варіантів прийняття рішення або стан справ на ринку, конкурента тощо. Неправильний вибір бази порівняння також може призвести до викривлення висновків.

3. Принцип зведення затрат і результатів до порівнянного вигляду, наприклад, за обсягом, якістю, проміжком часу тощо.

4. Принцип зведення різночасових затрат і результатів до одного моменту часу. Дотримання цього принципу – одне з найважливіших поло-

жень теорії оцінювання ефективності. Методи зведення різночасових затрат до одного моменту часу досить добре розроблено в економіці.

Усю систему показників економічної ефективності ЗЕД можна поділити на дві групи:

1. *Показники ефекту*, що визначаються як абсолютні величини і виражаються у відповідних грошових одиницях як різниця між результатами й затратами.

2. *Показники ефективності*, що обчислюються як відношення результатів до витрат і виражаються у відносних одиницях: відсотках, частках одиниці тощо.

Під *затратами* слід розуміти грошове, вартісне оцінювання залучуваних виробничих ресурсів: вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування до різних державних фондів та інші затрати, без яких операцію не можна здійснити.

Під *результатами* слід розуміти грошове, вартісне оцінювання отриманої вигоди для підприємства: грошові кошти за реалізовану продукцію, виконані роботи, послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг тощо.

Економічний ефект від зовнішньоекономічної діяльності в загальному випадку обчислюється за формулою

$$E_{ЗЕД} = (З_{ІМ} \cdot П_{ІМ}) - (З_{ЕК} \cdot П_{ЕК}), \quad (1.1)$$

де $З_{ІМ}$ – повні затрати вітчизняного виробника на одиницю імпортової продукції, грн;

$П_{ІМ}$ – кількість імпортової продукції, од.;

$З_{ЕК}$ – повні затрати вітчизняного виробництва на одиницю експортної продукції, грн;

$П_{ЕК}$ – кількість експортної продукції, од.

Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності розраховується за формулою

$$EE_{ЗЕД} = (З_{ІМ} \cdot П_{ІМ}) - (З_{ЕК} \cdot П_{ЕК}). \quad (1.2)$$

Зовнішньоторговельна діяльність є економічно вигідною, якщо економічний ефект $E_{зед}$ – додатна величина, а показник економічної ефективності $EE_{зед}$ більший за одиницю.

Контрольні запитання

1. Що називають економічним ефектом від зовнішньоекономічної діяльності підприємства?
2. Що таке економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства?
3. З якою метою розраховують ефект та ефективність зовнішньоекономічної діяльності?
4. Назвіть принципи, що є основою розрахунків ефекту та ефективності ЗЕД.
5. Наведіть групи показників для оцінювання економічної ефективності ЗЕД.
6. За якої умови зовнішньоекономічна діяльність вважається вигідною?

2. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТУ

Економічний ефект від експорту товарів або послуг визначається так:

$$EE_{екс} = D_p - Z_{екс}, \quad (2.1)$$

де D_p – дохід від реалізації товару на зовнішньому ринку, грн;

$Z_{екс}$ – повні затрати підприємства на експорт, у тому числі затрати на виробництво і реалізацію продукції (реклама, маркетинг, транспорт, страхування, мито та збори тощо).

За економічним змістом поняття «ефект» відповідає поняттю «прибуток».

Економічна ефективність експорту обчислюється таким чином:

$$E_{екс} = D_p / Z_{екс}. \quad (2.2)$$

Економічний зміст показника ефективності полягає в тому, що він показує, який обсяг прибутку припадає на кожну гривню затрат. Необхідною умовою ефективності експорту є те, що цей показник має бути більшим за одиницю.

Для прийняття більш обґрунтованого рішення щодо експорту продукції показник ефективності експорту $E_{\text{екс}}$ порівнюють з показником ефективності виробництва і реалізації продукції на внутрішньому ринку $E_{\text{вн}}$, який розраховується за формулою

$$E_{\text{вн}} = O_{\text{екс}} / (C_{\text{п.екс}} + Z_{\text{р.вн}}), \quad (2.3)$$

де $O_{\text{екс}}$ – обсяг експорту у цінах на внутрішньому ринку, грн;

$C_{\text{п.екс}}$ – виробнича собівартість експортних товарів (затрати на виробництво);

$Z_{\text{р.вн}}$ – затрати на реалізацію експортної продукції на внутрішньому ринку, грн.

Необхідною умовою ефективності експорту є виконання співвідношення

$$E_{\text{екс}} > E_{\text{вн}} > 1.$$

Приклад. Припустимо, що підприємство має можливість продати 1000 одиниць продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках. Необхідно визначити, в якому випадку вигідніше продавати продукцію на внутрішньому ринку, а в якому – на зовнішньому. Вихідні дані та результати розрахунків показників ефективності наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Визначення ефективності експорту

№ п/п	Показник	1-й варіант	2-й варіант
1	Обсяг продажів, од.	1000	1000
2	Виробнича собівартість одиниці виробу, грн	4000	4000

Закінчення табл. 2.1

№ п/п	Показник	1-й варіант	2-й варіант
3	Ціна одиниці виробу: на внутрішньому ринку, грн на зовнішньому ринку, ум. од.	5000 1000	5000 1000
4	Комерційні витрати, пов'язані з реалізацією продукції на внутрішньому ринку, грн / од.	350	350
5	Комерційні витрати, пов'язані з реалізацією продукції на зовнішньому ринку, ум. од. / од.	200	200
6	Курс валюти, грн / ум. од.	5	6
7	Затрати, тис. грн: при реалізації на внутрішньому ринку при реалізації на зовнішньому ринку	4350 5000	4350 5200
8	Результат, тис. грн: при реалізації на внутрішньому ринку при реалізації на зовнішньому ринку	5000 5000	5000 6000
9	Ефект, тис. грн: від продажу на внутрішньому ринку від продажу на зовнішньому ринку	$5000 - 4350 = 650$ $5000 - 5000 = 0$	$5000 - 4350 = 650$ $6000 - 5200 = 800$
10	Ефективність: від продажу на внутрішньому ринку від продажу на зовнішньому ринку	$5000 : 4350 = 1,15$ $5000 : 5000 = 1,00$	$5000 : 4350 = 1,15$ $6000 : 5200 = 1,15$

Як видно із табл. 2.1, у першому варіанті вигідніше реалізовувати продукцію на внутрішньому ринку, а в другому – на зовнішньому. Таким чином, зниження курсу національної валюти відносно іноземної підвищує ефективність експортних операцій.

У більш складному варіанті економічну ефективність (ефект) експортної діяльності підприємства доцільно визначати в такій послідовності:

- розрахунок беззбиткової зовнішньоторговельної ціни експортного товару (при відомих повних витратах відповідно до базисних умов поставки);
- розрахунок максимально допустимих повних витрат на експорт товару відповідно до базисних умов поставки (при відомій зовнішньоторговельній ціні);
- розрахунок економічного ефекту від експорту товару;
- розрахунок економічної ефективності експорту товару.

При обчисленні показників економічної ефективності експорту необхідно враховувати такі три варіанти:

- ціну на експортну продукцію зовнішньоторговельних операторів зафіксовано в українській валюті;
- ціну на експортну продукцію зовнішньоторговельних операторів зафіксовано у валюті імпортера або третіх країн;
- ціну на експортну продукцію зовнішньоторговельних операторів зафіксовано у валюті імпортера або третіх країн, спосіб оплати за товар – комерційний кредит.

Беззбиткова зовнішньоторговельна ціна експортного товару (при відомих повних витратах) з урахуванням трьох варіантів обчислюється таким чином:

$$V_{\text{ек.б.ц}} = V_{\text{ек.з}}, \quad (2.4)$$

де $V_{\text{ек.з}}$ – повні затрати на експорт товару (затрати, пов'язані з виробництвом товару і його реалізацією на зовнішньому ринку), грн;

$$V_{\text{ек.б.ц1}} = V_{\text{ек.з}} : K_{\text{в.е}}, \quad (2.5)$$

де $K_{\text{в.е}}$ – курс валюти за даними Національного банку України на розрахункову дату, грн / ум. од.;

$$V_{\text{ек.б.ц.2}} = (K_{\text{в.е}} \cdot K_{\text{кр}}), \quad (2.6)$$

де $K_{кр}$ – коефіцієнт кредитного впливу.

Використання комерційного кредиту (авансу) при здійсненні експортно-імпортних операцій, що забезпечують обмін продукцією в матеріально-речовинній формі, обумовлює коректування показників економічної ефективності й ефекту за допомогою коефіцієнта кредитного впливу

$$K_{кр} = (P \cdot t) \cdot (1 + P_H) / (B_{ек. в} \cdot 100), \quad (2.7)$$

де $B_{ек. в}$ – експортна ціна товару, грн;

P – розмір комерційного кредиту (авансу), %;

t – термін надання комерційного кредиту (авансу), роки;

P_H – розмір додаткового прибутку, %.

Комерційний кредит (аванс) як спосіб розрахунку в зовнішньоторговельних операціях найчастіше використовується при реалізації міжнародних угод, пов'язаних з купівлею-продажем машин і устаткування.

Максимально допустимі витрати на експорт певного товару (при відомій зовнішньоторговельній ціні) з урахуванням трьох варіантів розраховуються за такими формулами:

$$Z_{\max ек} = B_{ек. т}; \quad (2.8)$$

$$Z_{\max ек.1} = B_{ек. т} \cdot K_{ве}; \quad (2.9)$$

$$Z_{\max ек.2} = B_{ек. т} \cdot K_{ве} \cdot K_{кр}. \quad (2.10)$$

Якщо $Z_{\max ек} (Z_{\max ек.1}, Z_{\max ек.2}) > B_{ек.т}$, то експорт вибраного у цьому випадку товару для підприємства є економічно вигідним.

Економічний ефект від експорту товару для трьох варіантів обчислюється за такими формулами:

$$E_{ек} = B_{ек.д} - Z_{ек.д}, \quad (2.11)$$

де $B_{ек.д}$ – виручка від експорту товару, грн;

$Z_{ек.д}$ – повні затрати підприємства на експорт товару, грн;

$$E_{\text{ек.п1}} = V_{\text{ек.д}} - Z_{\text{ек.д}} (V_{\text{ек.р}} + V_{\text{ек.в}}) - Z_{\text{ек.д}}, \quad (2.12)$$

$$V_{\text{ек. д}} = V_{\text{ек. р}} + V_{\text{ек. в}}, \quad (2.13)$$

де $V_{\text{ек. р}}$ – гривневий еквівалент, який відраховується до валютного фонду підприємства, обчислений шляхом перерахунку валютної виручки в гривні за курсом НБУ на дату надходження валюти, грн;

$V_{\text{ек. в}}$ – гривнева виручка від обов'язкового продажу валюти, грн;

$$E_{\text{ек. п.2}} = (V_{\text{ек.р}} + V_{\text{ек. в}}) \cdot K_{\text{кр}} - Z_{\text{ек. д}}. \quad (2.14)$$

Якщо $E_{\text{ек. п}}$ ($E_{\text{ек. п.1}}$, $E_{\text{ек. п.2}}$) є додатною величиною, то експорт вибраної продукції є економічно вигідним і слід шукати можливості для його збільшення з урахуванням досягнутого рівня виробництва.

Економічна ефективність експорту товару з урахуванням трьох варіантів визначається так:

$$EE_{\text{ек. п}} = V_{\text{ек. д}} : Z_{\text{ек. д}}; \quad (2.15)$$

$$EE_{\text{ек. п.1}} = (EE_{\text{ек. п.2}} + V_{\text{ек. в}}) : Z_{\text{ек. д}}; \quad (2.16)$$

$$EE_{\text{ек. п.2}} = (V_{\text{ек. р}} + V_{\text{ек. в}}) \cdot K_{\text{кр}}; \quad (2.17)$$

$$EE_{\text{ек. п.3}} = O_{\text{ек. т}} : C_{\text{ек. т}}, \quad (2.18)$$

де $O_{\text{ек. т}}$ – обсяг експортних товарів у цінах на внутрішньому ринку, тис. грн;

$C_{\text{ек. т}}$ – виробнича собівартість експортних товарів, тис. грн;

$$EE_{\text{ек.п.4}} = (V_{\text{ек.р}} + V_{\text{ек.в}} - Z_{\text{ек. д}}) / (V_{\text{ек.р}} + V_{\text{ек.в}}) \cdot 100 \cdot (V_{\text{ек.р}} + V_{\text{ек.в}}) / K_{\text{ек.т}}, \quad (2.19)$$

де $K_{\text{ек.т}}$ – середньорічна вартість основного й оборотного капіталу, що використовується при виробництві експортної продукції, тис. грн.

На основі показників, обчислених за формулами (2.11) – (2.19), можна зробити висновки щодо економічної ефективності експорту:

- показники $EE_{ек.п}$ ($EE_{ек.п.1}$, $EE_{ек.п.2}$), $EE_{ек.п}$ ($EE_{ек.п.1}$, $EE_{ек.п.2}$), $EE_{ек.п.3}$, $EE_{ек.п.4}$ доцільно розраховувати при укладанні кожної експортної угоди з метою вибору найбільш оптимальної за критерієм максимуму $EE_{ек.п}$ ($EE_{ек.п.1}$, $EE_{ек.п.2}$) та за умови $EE_{ек.п}$ ($EE_{ек.п.1}$, $EE_{ек.п.2}$) $> EE_{ек.п.3}$;

- якщо $EE_{ек.п}$ ($EE_{ек.п.1}$, $EE_{ек.п.2}$) > 1 , а $EE_{ек.п}$ ($EE_{ек.п.1}$, $EE_{ек.п.2}$) $> EE_{ек.п.3}$, то експорт відповідних товарів є для підприємства економічно вигідним і необхідно шукати шляхи збільшення експорту даних товарів з урахуванням найбільш оптимальних напрямків;

- показник $EE_{ек.п.4}$ відображає рівень ефективності експорту відповідних товарів, при цьому значення першої частини формули (2.19) показує, який відсоток доходу підприємство одержить від реалізації експортної продукції, а другої – скільки разів за розглядуваний період обернувся авансований на експорт капітал; чим більше значення обох частин цієї формули, а отже, і величина $EE_{ек.п.4}$, тим вигіднішим є експорт відповідних товарів.

Показники ефективності експортних угод доцільно розраховувати при аналізі експортної діяльності підприємства за минулий період, обґрунтуванні окремих пропозицій щодо продажу товару, плануванні експортної діяльності на майбутній період.

Задача. Визначити економічну доцільність експорту велосипедів до Германії і економічний ефект від цієї діяльності при певних вихідних даних (табл. 2.2).

Розв’язання. Експорт товарів є доцільним, якщо забезпечується додатковий економічний ефект. При обчисленні економічного ефекту необхідно враховувати витрати на виготовлення продукції та витрати, пов’язані з експортом товару, експортну ціну виробу і курс валюти.

На розмір економічного ефекту від експорту товару підприємством впливає чинний порядок валютного регулювання. Величина економічного ефекту від експорту товару визначається додатковим прибутком підприємства порівняно з прибутком від реалізації товару на внутрішньому ринку.

Таблиця 2.2

Вихідні дані

№ п/п	Показник	Значення показника
1	Кількість експортованого товару, шт.	100
2	Повна собівартість виробництва велосипедів для реалізації на внутрішньому ринку, грн	1950
3	Додаткові витрати на обладнання експортних велосипедів, грн	270
4	Транспортні витрати, страховка та інші витрати, пов'язані з експортом одного велосипеда, грн	350
5	Зовнішньоторговельна ціна одного велосипеда, ум. од.	300
6	Ціна велосипеда на внутрішньому ринку, грн	2700
7	Курс валют на дату складання контракту, ум.од. / грн	10

Економічний ефект від експорту продукції обчислюється за такою формулою:

$$E_{\text{екс}} = ((C_e - T_e) \cdot K_{\text{кр}} - Z_e - C) \cdot O_{\text{екс}},$$

де C_e – експортна ціна одиниці продукції, грн;

T_e – транспортні, страхові й інші накладні витрати, мито, грн;

$K_{\text{кр}}$ – коефіцієнт кредитного впливу;

Z_e – додаткові витрати, пов'язані з експортом одиниці продукції (доброблення, обслуговування, гарантійний ремонт), грн;

$O_{\text{екс}}$ – обсяг експортованої продукції, од.;

C – ціна реалізації одиниці експортної продукції на внутрішньому ринку, грн.

Коефіцієнт кредитного впливу $K_{\text{кр}}$ дає змогу звести ціну продукції (виторг) до умов платежу готівкою, якщо покупцю надається розстрочення платежу (кредит). За відсутності розстрочення платежу коефіцієнт кредитного впливу дорівнює одиниці.

Таким чином, розрахуємо економічний ефект від експорту продукції:

$$E_{\text{екс}} = ((3000 - 350) \cdot 1 - 270 - 2700) \cdot 100 = -32000 \text{ грн.}$$

У випадку, якщо ефект виявився від'ємною величиною, необхідно визначити економічні умови доцільності експорту цієї продукції і розробити відповідні заходи з їх реалізації. Такими заходами можуть бути:

- збільшення експортної ціни, для чого слід визначити її мінімально допустиму величину;
- зниження витрат на експорт, що потребує розрахунку допустимого рівня цих витрат.

Мінімально допустиму експортну ціну одиниці продукції можна визначити так:

$$C_{e \text{ min}} = (C + T_e \cdot K_{\text{кр}} + Z_e) / K_{\text{кр}} = (2700 + 270 + 350) / 1 = 3320 \text{ грн.}$$

Контрольні запитання

1. Як визначають показник економічного ефекту від експорту?
2. У чому полягає економічний зміст показника ефекту від експорту?
3. Напишіть формулу для розрахунку показника економічної ефективності експорту в загальному випадку.
4. У чому полягає економічний зміст показника ефективності експорту?
5. Яку інформацію потрібно мати для прийняття обґрунтованого рішення щодо експорту?
6. Як розраховують беззбиткову зовнішньоторговельну ціну експортного товару (при відомих повних витратах відповідно до базисних умов поставки)?
7. Як розраховують максимально допустимі повні витрати на експорт товару відповідно до базисних умов поставки (при відомій зовнішньоторговельній ціні)?
8. Наведіть формулу для розрахунку економічного ефекту від експорту товару.
9. Назвіть умови, які необхідно враховувати при розрахунку показників ефективності експорту.

10. Коли доцільно обчислювати показники ефективності експортних угод на підприємстві?

3. ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТУ

Економічна ефективність імпорту обчислюється по-різному залежно від мети його здійснення: для власного споживання або для реалізації на внутрішньому ринку.

Під час розрахунку економічної ефективності імпорту використовують показники ефективності імпорту товарів виробничого призначення і показники ефективності імпорту товарів народного споживання.

Економічний ефект від імпорту для споживання всередині країни розраховується таким чином:

$$EE_{\text{імп}} = Z_i - ЦC_{\text{імп}}, \quad (3.1)$$

де Z_i – повні затрати на придбання (виготовлення) й використання продукції, альтернативної імпортній,

$$Z_i = Ц_{\text{п.в}} + E_{\text{р.в}}, \quad (3.2)$$

де $Ц_{\text{п.в}}$ – ціна придбання (затрати на виготовлення) продукції за базовим варіантом (альтернативної продукції або аналогічної імпортній), включаючи всі витрати, пов'язані з її придбанням (виготовленням), грн;

$E_{\text{р.в}}$ – експлуатаційні витрати за весь період експлуатації продукції, альтернативної або аналогічної імпортній, які включають вартість споживаної сировини, матеріалів, палива і енергії, ремонтів, запчастин, заробітну платню робочих з усіма відрахуваннями, зайнятих обслуговуванням, та інші аналогічні витрати, грн;

$ЦC_{\text{імп}}$ – ціна споживання імпортного товару, тобто всі витрати за весь період його експлуатації, грн,

$$ЦC_{\text{імп}} = Ц_{\text{п.і}} + E_{\text{р.і}}, \quad (3.3)$$

де $C_{п.і}$ – ціна купівлі (придбання) імпортного товару, у тому числі всі витрати (ціна контракту, мито, збори, транспорт, страхування, оплата послуг посередників тощо), пов'язані з придбанням товару на зовнішньому ринку;

$E_{р.і}$ – експлуатаційні витрати за весь період служби імпортного товару, які включають вартість споживаної сировини, матеріалів, палива та енергії, ремонтів та запчастин, заробітну плату робочих з усіма відрахуваннями й інші аналогічні витрати, пов'язані з експлуатацією, грн.

Економічний зміст показника економічного ефекту, що обчислюється за формулою (3.1), полягає в тому, що він показує, який прибуток матиме імпортер, якщо придбає імпортну продукцію замість виготовлення альтернативної їй.

Якщо $ЦC_{імп} > З_i$, то абсолютне значення цього показника відображає розмір прибутку, що може мати потенційний імпортер, якщо він замість імпортної продукції придбає (виготовить) продукцію, альтернативну імпортній, або про розмір збитку, що матиме імпортер, якщо він придбає імпортну продукцію замість виготовлення аналогічної.

Економічна ефективність імпорту продукції для власного споживання обчислюється так:

$$E_{імп} = З_i / ЦC_{імп}. \quad (3.4)$$

Необхідною умовою ефективності імпорту в цьому випадку є $E_{імп} > 1$. Економічний зміст цього показника полягає в тому, що він показує, у скільки разів імпортна продукція є ефективнішою за альтернативну.

Приклад. Припустимо, що підприємству необхідно прийняти рішення про закупівлю обладнання для потреб виробництва. Є два варіанти закупівлі обладнання: в країні й за рубежом. Слід розрахувати ефективність імпорту шляхом порівняння показників придбання і використання вітчизняного й імпортного обладнання за весь період експлуатації (табл. 3.1).

При розрахунку ціни споживання дані про експлуатаційні витрати беремо за п'ять років, тобто період роботи імпортного обладнання порівнюємо з періодом роботи вітчизняного. Фактор часу при складанні різночасових витрат (експлуатаційних витрат) для простоти обчислення не ураховуємо, оскільки термін здійснення витрат є однаковим.

Таблиця 3.1

Розрахунок ефективності імпорту для власного споживання
імпортованого товару

№ п/ п	Показники	Імпортне об- ладнання	Вітчизняне обладнання
1	Ціна обладнання (контрактна ціна), ум.од. / грн	20000	100000
2	Витрати, пов'язані з купівлею і достав- кою обладнання, ум.од. / грн	10000	10000
3	Термін експлуатації обладнання, роки	8	5
4	Річні витрати, пов'язані з експлуатаці- єю обладнання, грн	100000	120000
5	Курс валюти	5	—
6	Ціна придбання, грн (ряд.1 + ряд.2)х х 5	$(20000 + 10000) \times 5 = 150000$	$100000 + 10000 = 110000$
7	Витрати на обслуговування обладнан- ня за весь період його експлуатації, грн	$100000 \times 5 = 500000$	$120000 \times 5 = 600000$
8	Ціна споживання, грн	650000	710000
9	Ефект від імпорту, грн	$710000 - 50000 = 60000$	—
10	Ефективність імпорту	$710000 : 650000 = 1,09$	—

Як видно із табл. 3.1, ефективність імпорту обладнання обумовлена більш низькими експлуатаційними витратами, незважаючи на те, що контрактна ціна імпортного обладнання є вищою за контрактну ціну вітчизняно-

го. Результати розрахунків були б іншими, якщо змінився б курс валюти, наприклад, до 5,5 грн / ум.од.

Економічна ефективність імпорту товару для реалізації на внутрішньому ринку розраховується так:

$$EE_{\text{імп}} = C_{p.i} - C_{п.i}, \quad (3.5)$$

де $C_{p.i}$ – ціна реалізації імпортних товарів за вирахуванням витрат, пов'язаних з їх реалізацією (реклама, маркетинг, транспорт тощо), грн;

$C_{п.i}$ – ціна придбання імпортних товарів, включаючи всі витрати, пов'язані з їх купівлею (ціна контракту, мито, страхування, оплата послуг посередників тощо), грн.

Економічний зміст показника ефекту від імпорту товарів, що обчислюється за формулою (3.5), полягає в тому, що він показує, який прибуток отримає імпортер від закупівлі й реалізації на внутрішньому ринку імпортних товарів.

Економічна ефективність імпорту і реалізації товару на внутрішньому ринку обчислюється за формулою

$$EE_{\text{імп}} = C_{p.i} : C_{п.i}. \quad (3.6)$$

Економічний зміст показника ефективності імпорту товару, який обчислюється за формулою (3.6), полягає в тому, що він показує, скільки гривень виручки припадає на кожен гривню витрат, пов'язаних з імпортом товару. Необхідна умова ефективності імпорту має вигляд $EE_{\text{імп}} > 1$.

У табл. 3.2 наведено приклад розрахунку ефективності імпорту товарів широкого вжитку.

Таблиця 3.2

Розрахунок ефективності імпорту товарів широкого вжитку

№ п/п	Показник	1-й варіант	2-й варіант
1	Кількість одиниць товару, тис. шт.	1000	1000
2	Контрактна ціна EXW, ум.од. / шт.	0,3	0,3
3	Транспортні витрати, ум.од. / шт.	0,2	0,2

Закінчення табл. 3.2

№ п/п	Показник	1-й варіант	2-й варіант
4	Інші витрати, пов'язані з доставкою і реалізацією товарів на внутрішньому ринку, тис. грн	500	500
5	Курс валюти	3	4
6	Ціна реалізації товару на внутрішньому ринку, грн / шт.	3	3
7	Витрати, тис. грн (ряд. 1 x (ряд. 2 + + ряд. 3) x (ряд. 5 + ряд. 4))	2000	2500
8	Результат, тис. грн. (ряд. 1 x ряд. 6)	3000	3000
9	Ефект від здійснення імпортової операції, тис. грн (ряд. 8 – ряд. 7)	$3000 - 2000 = 1000$	$3000 - 2500 = 500$
10	Ефективність імпортової операції (ряд. 8 / ряд. 7)	$3000 / 2000 = 1,5$	$3000 / 2500 = 1,2$

Як видно із табл. 3.2, ефективність імпортової операції знижується, якщо курс національної валюти зменшується.

У загальному випадку економічна ефективність та ефект від імпортової діяльності підприємства визначаються в такій послідовності:

- розрахунок беззбиткової зовнішньоторговельної ціни імпортного товару народного споживання відповідно до базисних умов поставки (при відомій його внутрішній вартості);
- обчислення мінімально допустимої вартісної оцінки імпортного товару народного споживання (при відомій зовнішньоторговельній ціні відповідно до базисних умов поставки);
- розрахунок економічного ефекту від імпорту товару народного споживання;
- визначення економічного ефекту від імпорту товарів виробничого призначення.

При розрахунку показників ефективності імпорту товару народного споживання необхідно враховувати такі три варіанти:

- ціну на імпорتنу продукцію зовнішньоторговельних операторів зафіксовано в українській валюті;
- ціну на імпорتنу продукцію зовнішньоторговельних операторів зафіксовано у валюті експортера або третіх країн;
- ціну на імпорتنу продукцію зовнішньоторговельних операторів зафіксовано у валюті експортера або третіх країн, спосіб оплати за товар – комерційний кредит.

Беззбиткова зовнішньоторговельна ціна імпортного товару народного споживання (при відомій його внутрішній вартості) з урахуванням трьох умов обчислюється за такими формулами:

$$B_{\text{ім. б. ц}} = C_{\text{ім. т}}, \quad (3.7)$$

де $C_{\text{ім. т}}$ – вартісна оцінка одиниці імпортного товару на внутрішньому ринку, грн (вартісною оцінкою може бути ціна аналогічної продукції на внутрішньому ринку або ціна, за якою можна реалізувати імпортні товари народного споживання на внутрішньому ринку);

$$B_{\text{ім. б. ц. 1}} = C_{\text{ім. т}} / k_{\text{в. е}}, \quad (3.8)$$

де $B_{\text{ім. б. ц. 1}}$ – беззбиткова імпортна ціна товару, грн;

$$B_{\text{ім. б. ц. 2}} = C_{\text{ім. т}} / (k_{\text{в. е}} \cdot k_{\text{кр}}), \quad (3.9)$$

де $B_{\text{ім. б. ц. 2}}$ – беззбиткова імпортна ціна товару, грн.

Мінімально допустима вартість оцінки імпортного товару народного споживання (при відомій зовнішньоторговельній ціні) з урахуванням трьох умов розраховується таким чином:

$$C_{\text{ім. т}} = B_{\text{ім. т}}, \quad (3.10)$$

де $C_{\text{ім. т}}$ – мінімально допустима вартісна оцінка імпортного товару, грн;

$B_{\text{ім. т}}$ – повні валютні витрати на імпорт товару (ціна товару й витрати, пов'язані з їх закупівлею на зовнішньому ринку), грн;

$$C_{im. T 1} = B_{im. T} \cdot k_{в. е}, \quad (3.11)$$

де $C_{im. T 1}$ – мінімально допустима вартісна оцінка імпортного товару, грн;

$$C_{im. T. 2} = B_{im. T} \cdot B_{im. T} \cdot k_{кр}, \quad (3.12)$$

де $C_{im. T. 2}$ – мінімально допустима вартісна оцінка імпортного товару, грн.

Якщо $C_{im. T} (C_{im. T 1}, C_{im. T 2}) < B_{им. б. ц}$, то імпорт цього товару для підприємства є неефективним.

Економічний ефект від імпорту товару народного споживання з урахуванням трьох умов визначається за такими формулами:

$$E_{im. п} = C_{im. T} - B_{im. T}, \quad (3.13)$$

де $E_{im. п}$ – економічний ефект від імпорту товару, грн;

$$E_{im. T 1} = C_{im. T} - (B_{im. T} \cdot k_{в. е}), \quad (3.14)$$

де $E_{im. п. 1}$ – економічний ефект від імпорту товару, грн;

$$E_{im. T 2} = C_{im. п} - (B_{im. T} \cdot k_{в. е} \cdot k_{кр}), \quad (3.15)$$

де $E_{im. п 2}$ – економічний ефект від імпорту товару, грн.

Якщо показник $E_{im. п} (E_{im. T. 1}, E_{im. T. 2})$ – додатна величина, то імпорт такої продукції є економічно вигідним і слід шукати можливості для його збільшення з урахуванням досягнутого попиту на внутрішньому ринку.

Показник $E_{im. п} (E_{im. T. 1}, E_{im. T. 2})$ характеризує прибуток від реалізації імпортних товарів на українському ринку.

Економічна ефективність імпорту товарів народного споживання з урахуванням трьох умов обчислюється таким чином:

$$EE_{im. п} = C_{im. T} / B_{im. T}, \quad (3.16)$$

де $EE_{im. п}$ – економічна ефективність імпорту за першої умови, грн;

$$EE_{\text{ім. п. 1}} = C_{\text{ім. т}} / (B_{\text{ім. т}} \cdot k_{\text{в. е}}), \quad (3.17)$$

де $EE_{\text{ім. п. 1}}$ – економічна ефективність імпорту за другої умови, грн;

$$EE_{\text{ім. п. 2}} = C_{\text{ім. т}} (B_{\text{ім. т}} \cdot k_{\text{в. е}} \cdot k_{\text{кр}}), \quad (3.18)$$

де $EE_{\text{ім. п. 2}}$ – економічна ефективність імпорту за третьої умови, грн.

Якщо $EE_{\text{ім. п}} (EE_{\text{ім. п. 1}}, EE_{\text{ім. п. 2}}) > 1$, то імпорт товару є економічно вигідним.

Економічна ефективність імпорту товарів виробничого призначення розраховується за такими формулами:

$$\zeta_{\text{ім. п}} = \zeta_{\text{п}} + E_{\text{р}}; \quad (3.19)$$

$$E_{\text{р}} = C_{\text{с. м}} + C_{\text{т. е}} + C_{\text{р}} + C_{\text{з. ч}} + Z_{\text{п}}, \quad (3.20)$$

де $\zeta_{\text{ім. п}}$ – повна ціна споживання імпортного товару, тис. грн;

$\zeta_{\text{п}}$ – купівельна ціна імпортного товару, тис. грн;

$E_{\text{р}}$ – експлуатаційні витрати на використання імпортного товару, тис. грн;

$C_{\text{с. м}}$ – вартість споживаної сировини й матеріалів на одиницю продукції, виготовленої на імпортному технологічному обладнанні, тис. грн;

$C_{\text{т. е}}$ – вартість палива та енергії на одиницю продукції, виготовленої на імпортному технологічному обладнанні, тис. грн;

$C_{\text{р}}$ – вартість ремонтів імпортного технологічного обладнання, тис. грн;

$C_{\text{з. ч}}$ – вартість запасних частин для імпортного технологічного обладнання, тис. грн;

$Z_{\text{п}}$ – заробітна плата робітників, що обслуговують імпортне технологічне обладнання, тис. грн.

Економічна ефективність імпортного технологічного обладнання обчислюється таким чином:

$$EE_{\text{ім. п}} = \zeta_{\text{п}} / \zeta_{\text{ім. п}}, \quad (3.21)$$

де $EE_{im. n}$ – економічна ефективність імпортного технологічного устаткування;

$$EE_{im. n.1} = O_T / Z_{im. n}, \quad (3.22)$$

де $EE_{im. n.1}$ – економічна ефективність імпортного технологічного устаткування;

O_T – обсяг продукції, що випускається на імпортному технологічному устаткуванні, тис. грн;

$Z_{im. n}$ – затрати на імпорт імпортного технологічного устаткування, тис. грн.

На основі показників, обчислених за формулами (3.21) – (3.22), можна зробити такі висновки:

1. Чим більше показник $EE_{im. n}$ при $K = 1$, тим імпорт відповідного товару є ефективнішим. На основі цього показника підприємство може вибрати найкращий товар з урахуванням не тільки його ціни, але й майбутніх експлуатаційних витрат.

2. Показник $EE_{im. n.1}$ відображає кількість продукції, що випускається на імпортному устаткуванні, на гривню витрат на його придбання для підприємств. Цей показник має бути більшим за одиницю.

Ефективність імпортних угод, що укладаються на підприємстві, доцільно обчислювати при закупівлі товарів на зовнішньому ринку, аналізі імпортної діяльності за попередні роки, плануванні діяльності з імпорту товару.

Задача. Визначити доцільність і ефективність придбання імпортного електрозварювального апарата-автомата замість вітчизняного напівавтомата (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Вихідні дані

№ п/п	Показник	Значення показника
1	Річна продуктивність зварювальних конструкцій, т:	
	- імпортного зварювального апарата	200
	- вітчизняного зварювального напівавтомата	80

Закінчення табл. 3.3

№ п/п	Показник	Значення показника
2	Ціна зварювання 1 т конструкцій, грн / т	50000
3	Поточні витрати на здійснення зварювальних робіт, грн / т: - імпортного автомата - вітчизняного напівавтомата	30000 25000
4	Питомі капітальні вкладення у здійснення зварювальних робіт (без урахування вартості самого обладнання), грн / т, з використанням: - імпортного автомата - вітчизняного напівавтомата	15000 25000
5	Норма амортизації, %: - імпортного автомата - вітчизняного напівавтомата	8 12
6	Ціна вітчизняного напівавтомата, тис. грн	2500
7	Витрати на транспортування й налагодження вітчизняного напівавтомата, тис. грн	20
8	Зовнішньоторговельна ціна імпортного автомата, тис. грн	80000
9	Витрати на транспортування, страхування, налагодження імпортного автомата, тис. грн	55

Завдання необхідно виконати з урахуванням таких умов:

- 1) вітчизняні напівавтомати можуть бути придбані в потрібній кількості;
- 2) вітчизняні напівавтомати не можуть бути виготовлені в потрібні терміни й потрібній кількості.

Розв'язання. Доцільність придбання імпортного обладнання замість вітчизняного визначається економічним ефектом від імпорту

$$E_{\text{імп}} = Z - C_{\text{імп}} \cdot K_{\text{кр}} - T_{\text{в}},$$

де Z – вартісна оцінка імпортного обладнання, грн;

$\text{Ц}_{\text{імп}}$ – зовнішньоторговельна ціна імпортного обладнання, грн;

$T_{\text{в}}$ – витрати, пов'язані з використанням обладнання за весь період його експлуатації, грн.

При цьому якщо є вітчизняне обладнання аналогічного призначення, то вартісна оцінка імпортного обладнання довгострокового використання розраховується за формулою

$$Z = \text{Ц}_{\text{в}} \cdot K_{\text{п}} \cdot K_{\text{т}} + ((\text{Ц}_{\text{в}} \cdot K_{\text{п}} - \text{Ц}_{\text{імп}}) - (E_{\text{н}}(K_{\text{п1}} - K_{\text{в1}} \cdot K_{\text{п}}))) / (P_{\text{і}} + E_{\text{н}}),$$

де $\text{Ц}_{\text{в}}$ – витрати на придбання одиниці вітчизняного обладнання, аналогічного імпортному, грн;

$K_{\text{п}}$ – коефіцієнт, що відображає зміну річної продуктивності імпортного обладнання порівняно з вітчизняним ($K_{\text{п}} = V_{\text{і}} / V_{\text{в}}$, де $V_{\text{і}}$ і $V_{\text{в}}$ – відповідно річна продуктивність імпортного й вітчизняного обладнання);

$K_{\text{т}}$ – коефіцієнт, що відображає зміни терміну експлуатації імпортного обладнання порівняно з вітчизняним ($K_{\text{т}} = (P_{\text{в}} + E_{\text{н}}) / (P_{\text{і}} + E_{\text{н}})$, де $P_{\text{в}}$ і $P_{\text{і}}$ – річні коефіцієнти амортизації для вітчизняного й імпортного обладнання відповідно, $E_{\text{н}}$ – коефіцієнт мінімальної ефективності капітальних вкладень); $K_{\text{в}}$, $K_{\text{і}}$ – витрати на використання вітчизняного й імпортного обладнання, грн.

Контрольні запитання

1. Які фактори враховуються при обчисленні показника економічної ефективності імпорту?
2. Назвіть групи показників ефективності імпорту.
3. Як розраховується економічний ефект від імпорту товару для внутрішнього споживання?
4. Що таке повні затрати на придбання (виготовлення) й використання продукції, альтернативної імпортній?
5. Що таке ціна споживання імпортного товару?
6. Як обчислюється показник економічної ефективності імпорту продукції для власного споживання?
7. Що є необхідною умовою ефективного імпорту?

8. Як розраховується економічна ефективність імпорту товару для реалізації на внутрішньому ринку?

9. Як обчислюється показник економічної ефективності імпорту і реалізації товару на внутрішньому ринку ?

10. У чому полягає економічний зміст показника економічної ефективності імпорту і реалізації товару на внутрішньому ринку?

11. Як розраховується беззбиткова зовнішньоторговельна ціна імпортного товару народного споживання відповідно до базисних умов поставки (при відомій його внутрішній вартості)?

12. Як розраховується мінімально допустима вартісна оцінка імпортного товару народного споживання (при відомій зовнішньоторговельній ціні відповідно до базисних умов поставки)?

13. Яким чином визначається економічний ефект від імпорту товару народного споживання?

14. Як обчислюється економічний ефект від імпорту товарів виробничого призначення?

15. Які умови необхідно враховувати при розрахунку показників ефективності імпорту товару народного споживання?

16. Коли доцільно обчислювати показники ефективності імпортних угод, укладених на підприємстві?

4. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Якщо підприємство займається експортом та імпортом одночасно, то для оцінювання його роботи на зовнішньому ринку за певний період слід розраховувати інтегральні показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Методика визначення ефективності експортно-імпортних угод має застосовуватися зовнішньоторговельними операторами у таких випадках:

- аналіз зовнішньоторговельної діяльності за певний часовий період;
- економічне обґрунтування окремих пропозицій при закупівлі й продажу товарів;
- планування зовнішньоторговельної діяльності на майбутній період;
- вибір найбільш ефективних варіантів розвитку зовнішньоторговельної діяльності підприємства.

Суть **методологічного підходу** полягає в такому:

1. При експорті й імпорті товарів підприємство може отримати як прямий економічний ефект від поліпшення його фінансових результатів, так і непрямий економічний ефект від здешевлення виробництва.

2. Кількісно прямий економічний ефект зовнішньоторговельної діяльності виражається через показники економічного ефекту від експорту й економічного ефекту від імпорту.

3. Економічний ефект експортної угоди – це різниця між результатом, отриманим від її реалізації, і витратами на її здійснення, а ефективність експортної угоди – частка від відношення результатів до витрат.

4. Економічна ефективність імпортної операції – це зіставлення витрат на її здійснення з отриманими грошовими результатами.

Використання цієї методики оцінювання ефективності експортно-імпортних операцій суб'єктами господарювання в сучасних умовах дає можливість одержати валютний виторг або розширити ринок збуту власної продукції і, відповідно, підвищити відповідальність і обґрунтованість прийнятих ними управлінських рішень у зовнішньоторговельній діяльності.

Інтегральний економічний ефект від експортно-імпортної діяльності розраховується так:

$$EE_{\text{екс-імп}} = EE_{\text{екс}} + EE_{\text{імп}}, \quad (4.1)$$

де $EE_{\text{екс}}$ – сумарний економічний ефект від експорту, зведений до часу, за який визначається ефект, грн;

$EE_{\text{імп}}$ – сумарний економічний ефект від імпорту, зведений до часу, за який визначається ефект, грн.

Економічний зміст інтегрального показника економічного ефекту, який обчислюється за формулою (4.1), полягає в тому, що він відображає прибуток, який мав учасник ЗЕД за відповідний період часу за всією сукупністю експортно-імпортних операцій.

Інтегральна економічна ефективність експортно-імпортної діяльності підприємства за відповідний проміжок часу обчислюється таким чином:

$$E_{\text{екс-імп}} = 100 \cdot EE_{\text{екс-імп}} / (З_{\text{екс}} + З_{\text{імп}}), \quad (4.2)$$

де $E_{\text{екс-імп}}$ – інтегральна економічна ефективність експортно-імпортної діяльності, %;

$З_{\text{екс}}$ – повні затрати на експорт, зведені до проміжку часу, за який визначається економічна ефективність, грн;

$Z_{\text{ім}}$ – повні затрати на імпорт, зведені до проміжку часу, за який визначається ефективність, грн.

Економічний зміст інтегрального показника ефективності експортно-імпоротної діяльності, який обчислюється за формулою (4.2), полягає в тому, що він показує, скільки гривень прибутку має підприємство на кожну гривню затрат на здійснення експортно-імпорتنих операцій або якою є рентабельність (у відсотках) експортно-імпорتنих операцій у цілому.

Дуже часто при здійсненні експортно-імпорتنих операцій визначають умови надання комерційного кредиту, які впливають на ефективність угоди. Для врахування впливу умов надання комерційного кредиту на ефективність угоди обчислюють **коефіцієнт кредитного впливу** як відношення результату угоди з наданням комерційного кредиту до результату угоди без надання комерційного кредиту, тобто при оплаті готівкою:

$$K_{\text{кр}} = B_{\text{к}} / B_{\text{г}}, \quad (4.3)$$

де $B_{\text{к}}$ – гривневий еквівалент валютної виручки від експорту товарів з наданням відстрочення платежу (комерційного кредиту покупцеві), зведений до моменту поставки товару;

$B_{\text{г}}$ – гривневий еквівалент валютної виручки від експорту товару без надання відстрочення платежу (при оплаті готівкою).

Економічний зміст коефіцієнта кредитного впливу полягає в тому, що він показує, у скільки разів знижується (якщо його значення менше за одиницю) або підвищується (якщо його значення більше за одиницю) ефективність угоди з наданням комерційного кредиту порівняно з ефективністю угоди без надання кредиту, тобто $E_{\text{к}} = E_{\text{г}} \cdot K_{\text{кр}}$.

Приклад. Припустимо, що підприємство поставляє продукцію на експорт. Затрати на виробництво і реалізацію експортованої продукції становлять 4 млн грн. Вартість контракту – 1 млн ум.од. За умовами контракту продавець надає можливість покупцеві здійснювати оплату за товар чотирма рівними частинами наприкінці кожного періоду. Відсоток за кредит становить 1 % суми заборгованості за кожний період відстрочення платежу.

Необхідно розрахувати показники ефективності експортної угоди і показник кредитного впливу (табл. 4.1).

Кредит погашається рівними частинами наприкінці кожного періоду. Плата за кредит обчислюється множенням суми заборгованості платежу

на процент за кредит. Коефіцієнт зведення $K_{зв}$, який відображає втрату продавцем вигоди через пізню оплату товару, обчислюється за формулою $K_{зв} = 1 / (1 + \Pi_c)^N$, де Π_c – гривнева процентна ставка; N – кількість періодів.

Коефіцієнт кредитного впливу також розраховують для оцінювання ефективності операцій з імпорту товарів шляхом ділення результату, отриманого імпортером при сплаті в кредит, на результат, одержаний при сплаті готівкою.

Таблиця 4.1

Розрахунок коефіцієнта кредитного впливу і показників ефективності угоди з наданням комерційного кредиту

№ п/п	Показник	Оплата готівкою	Періоди оплати за товар			
			1-й	2-й	3-й	4-й
1	Повні затрати, у тому числі затрати, пов'язані з реалізацією продукції, грн	4000000				
2	Вартість контракту при оплаті товару готівкою, ум. од.	1000000				
3	Частка погашення, %	-	25	25	25	25
4	Сума погашення кредиту, ум. од.	-	250000	250000	250000	250000
5	Заборгованість з оплати товару протягом періоду, ум. од.	-	100000 0	750000	500000	250000
6	Плата за кредит, ум. од.	-	10000	15000	15000	10000
7	Сума надходжень за товар на рахунок продавця, ум.од. (ряд.4 + ряд.6)	-	260000	265000	265000	265000
8	Курс валюти	6,00	6,00	6,00	6,01	6,01
9	Гривневий еквівалент надходжень за товар на рахунок продавця, грн (ряд.7 x ряд.8)	6000000	156000 0	159000 0	159265 0	156260 0

Закінчення табл. 4.1

№ п/п	Показник	Оплата готівкою	Періоди оплати за товар			
			1-й	2-й	3-й	4-й
10	Гривнева відсоткова ставка	-	0,02	0,03	0,03	0,03
11	Коефіцієнт для зведення суми надходжень за товар до моменту його поставки $K_{зв}$	-	0,9804	0,9426	0,9151	0,8885
12	Гривневий еквівалент для зведення суми надходжень за товар до моменту $t = 0$ (ряд.9 x ряд. 11)	6000000	1529412	1498727	1457500	1388350
13	Сума надходжень за товар, зведена до моменту поставки	5873989				
14	Коефіцієнт кредитного впливу $K_{кр}$ (ряд.13 / ряд.12)	0,9790				
15	Показники ефективності експортної угоди	Без комерційного кредиту	З комерційним кредитом			
16	Ефект від реалізації угоди, грн	2000000	1873989			
17	Ефективність угоди	1,5	1,468			

Розрахунок коефіцієнта кредитного впливу дає змогу економічно обґрунтувати рівнозначність оплати при наданні комерційного кредиту та при оплаті готівкою. Якщо $K_{кр} = 1$, то це означає, що при будь-якому варіанті оплати сторони контракту нічого не втрачають.

Задача. Визначити ціну угоди фірми, передбачивши кілька варіантів платежів у кредит, вибрати найбільш вигідний для фірми.

Варіанти платежів у кредит:

- платіж здійснюється через п'ять років;
- платіж здійснюється рівними частками протягом п'яти років.

Розрахунки провести за умови, що ставка банку становить 10 %.

Економічна ефективність товарообмінних операцій

Економічна ефективність товарообмінних операцій визначається співвідношенням результату і затрат. Особливість товарообмінної операції полягає в тому, що її результатом буде вартісна оцінка отриманих в обмін за поставлену продукцію товарів, робіт, послуг.

Приклад. Підприємство поставляє за бартером 60 т металу. Затрати на поставку 1 т металу з урахуванням витрат на транспортування й інших витрат становлять 5000 грн. Замість цього підприємство отримує 20 персональних комп'ютерів (ПК). Ціна одного комп'ютера на внутрішньому ринку – 10000 грн. Визначити показники ефективності бартерної операції.

Розв'язання

Розрахуємо економічний ефект від здійснення бартерної операції:
 $20 \times 10000 - 60 \times 5000 = -100000$ грн.

Показник економічної ефективності бартерної операції $E_6 = 200000 / 300000 = 0,666$.

Таким чином, як видно із розрахунків, бартер на таких умовах для підприємства-виробника металу буде неефективним.

За допомогою показника ефективності можна обчислити умову ефективності бартерної операції. Мінімальна ефективність бартерної операції буде при $E_6 = 1$. Виходячи з цього, розрахуємо умову ефективності обміну: 60 т металу = 30 ПК або 40 т металу = 20 ПК.

Ефективність бартерної операції залежатиме від співвідношення продажів на внутрішньому й зовнішньому ринках. Якщо в цьому прикладі є реальна альтернатива простому бартеру у вигляді продажу металу на зовнішньому ринку за світовими цінами та в майбутньому у вигляді купівлі товару, що пропонується за бартером за цінами внутрішнього ринку, то умови еквівалентного обміну будуть іншими (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Економічне обґрунтування рішення щодо вибору ефективної схеми зовнішньоторговельної операції

Показники	1-й варіант: бартер		2-й варіант: експорт – імпорт		3-й варіант: експорт – внутрішня закупівля	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Внутрішня закупівля
Ціна одиниці товару за світовими цінами	1500 ум.од.	2000 ум.од.	1500 ум.од.	2000 ум.од.	1500 ум.од.	10000 грн

Закінчення табл. 4.2

Показники	1-й варіант: бартер		2-й варіант: експорт – імпорт		3-й варіант: експорт – внутрішня закупівля	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Внутрішня закупівля
Кількість товару	60 т	49 шт.	60 т	49 шт.	60 т	49 шт.
Вартість товару	90000 ум.од.	98000 ум.од.	90000 ум.од.	98000 ум.од.	90000 ум.од.	490000 грн
Витрати, пов'язані з експортом або імпортом товару, тис. грн	30	10	30	10	30	–
Додаткові витрати порівняно з витратами за бартером, тис. грн	–	–	5	5	5	–
Курс валюти	5	5	5	5	5	–
Затрати на експорт і вартість імпорту, тис. грн	480	480	485	475	485	490
Ефект, тис. грн	$480 - 480 = 0$		$475 - 485 = -10$		$490 - 485 = 5$	
Ефективність	$480 / 480 = 1$		$475 / 485 = 0,979$		$490 / 485 = 1,01$	

Як впливає із розрахунків ефективності різних варіантів угоди, найефективніший варіант – продаж 60 т металу на зовнішньому ринку і купівля 49 ПК на внутрішньому. Бартер буде ефективним тільки в тому випадку, якщо замість 60 т металу підприємство отримає 50 ПК. Ефективність угоди в цьому випадку становитиме 1,01, тобто буде вищою, ніж у другому варіанті.

Одним із видів товарообмінної операції є **операція з давальницькою сировиною (толінг)**. Результатом для підприємства, що переробляє іноземну сировину з оплатою за перероблення готовою продукцією, буде вартість цієї готової продукції. Затратами для підприємства-переробника сировини будуть затрати, безпосередньо пов'язані з переробленням й доставкою сировини і відправленням готової продукції.

Приклад розрахунку ефективності толінгової операції наведено в табл. 4.3.

Таблиця 4.3

Розрахунок ефективності операції з давальницькою сировиною

№ п/п	Показник	Значення показника
1	Маса переробленої сировини, т	40000
2	Вміст корисного компонента, %	80
3	Маса готового продукту, т	26000
4	Вміст корисного компонента, %	99,99
5	Затрати на перероблення сировини, тис. грн, у тому числі:	
	електроенергія	1600
	енергоносії	1200
	зарплата з відрахуваннями	2000
	інші змінні витрати	1200
	постійні витрати	1000
	Усього виробничих витрат	7000
6	Комерційні затрати (транспорт, мито, сертифікація, страхування тощо), тис. грн	3000
7	Усього затрат на перероблення сировини з урахуванням комерційних витрат, тис. грн (ряд.5 + ряд. 6)	10000
8	Кількість готової продукції, що залишається як оплата за її перероблення, т	1500
9	Ціна готового продукту, ум.од.	2000
10	Вартість готового продукту, що залишається як плата за її перероблення, тис. ум. од. (ряд. 8 x ряд. 9)	3000
11	Те ж саме у гривнях (курс 1 : 5)	15000
12	Затрати, пов'язані з реалізацією готового продукту, тис. грн	100
13	Результат толінгу (ряд. 11 – ряд. 12), тис. грн	14900

№ п/п	Показник	Значення показника
14	Економічний ефект від толінгу, тис. грн (ряд. 13 – ряд. 7)	4900
15	Економічна ефективність толінгу (ряд. 13 / ряд. 7)	$14900/10000=1,49$

Контрольні запитання

1. Коли визначається ефективність експортно-імпортних операцій на підприємстві?
2. У чому полягає суть методологічного підходу?
3. Як обчислюється інтегральний показник економічного ефекту від здійснення експортно-імпортової операції?
4. У чому полягає економічний зміст інтегрального показника ефективності експортно-імпортової операції?
5. Як обчислюється коефіцієнт кредитного впливу?
6. У чому полягає економічний зміст коефіцієнта економічного впливу?
7. Як визначається економічна ефективність товарообмінних операцій?
8. Від чого залежить ефективність бартерної операції?
9. Як визначається ефективність толінгових операцій?

ГЛОСАРІЙ

БАНК – нині у більшості країн світу немає нормативно встановленого визначення терміна «банк». Виділяють тільки певні найзагальніші функції банку: 1) збереження вкладів; 2) ведення рахунків; 3) оплата чеків; 4) отримання чеків; 5) кредитування. У міжнародній практиці відомі такі види банків: центральні, комерційні, інвестиційні, ощадні, банки-кореспонденти.

ВАЛЮТА – поняття, що охоплює гроші, чеки, цінні папери, золото, срібло, банкноти та інші документи, які замінюють грошові номінали. Термін також вживається для виділення платежів в іноземних грошових знаках.

ВАЛЮТНА ІНОЗЕМНА – валюта готівкою, грошові знаки (банкноти, білети державної скарбниці, монети), що перебувають в обігу і є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені або ті, що вилучаються з обігу, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу, платіжні документи у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових одиницях іноземних держав, міжнародних розрахункових одиницях та у діючій на території України валюті з вільною конверсією, які знаходяться на рахунках та вкладах у банківсько-кредитних установах на території України та за її межами.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ – загальнопланетарний процес інтернаціоналізації міжнародної економіки як логічний результат взаємодії національних економік, їх взаємного проникнення й переплетення; універсалізація або гомогенізація економічного життя, яке під впливом обміну товарами, факторами виробництва, знаннями, культурними здобутками все більше тяжіє до єдиних стандартів, спільних принципів і цінностей.

ДОГОВІР (КОНТРАКТ) ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

ЕКСПОРТ – митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання щодо їх повернення на цю територію та без визначення умов їх використання за межами митної території України.

ЕКСПОРТ (ІМПОРТ) КАПІТАЛУ – вивезення за межі України (введення на територію України) капіталу в будь-якій формі (валютних коштів, продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної власності та інших немайнових прав) з метою одержання прибутків від виробничої та інших форм господарської діяльності.

ЕКСПОРТ ТОВАРІВ – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктами господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, що базується на взаємовідносинах між ними як на території України, так і за її межами.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ – політичне оформлення міжнародних економічних зв'язків країни.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВИЙ КРЕДИТ – форма міжгалузевого обміну товарами та послугами за обіцянку здійснити оплату у майбутньому. Кредитні відносини у найрізноманітніших формах поширені у сфері міжнародного торгового обороту.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВІ РОЗРАХУНКИ – розрахунки, що здійснюються з допомогою інкасованих доручень, *акредитивів*, телеграфних і поштових *переказів*, відкритих рахунків і чеків. В угодах, пов'язаних з наданням кредиту, велике значення має *вексель*.

ІМПОРТ — митний режим, відповідно до якого товари ввозяться на митну територію України для вільного обігу без обмеження строку їх перебування на цій території та можуть використовуватися без будь-яких митних обмежень.

ІМПОРТ (ІМПОРТ ТОВАРІВ) — купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами й організаціями України, розташованими за її межами.

ІНТЕГРОВАНЕ МІЖНАРОДНЕ ВИРОБНИЦТВО – випуск продукції за рубежем під контролем головної компанії, що поєднує через державні кордони в одну систему капітал, технологічні процеси, персонал і збутову ме-

режу. Інструмент управління інтегрованим міжнародним виробництвом – глобальний менеджмент.

КОНТРАКТ – угода між двома сторонами, метою якої є встановлення законних відносин. Брати участь у К. повинні щонайменше дві сторони. Зовнішньоторгові К. містять такі розділи: 1) визначення сторін; 2) предмет договору; 3) ціна і загальна сума; 4) терміни поставки товару; 5) умови платежів; 6) упаковка й маркування товарів; 7) гарантії продавців; 8) штрафні санкції і відшкодування збитків; 9) страхування; 10) обставини непоборної сили. К. може містити також і інші розділи — технічні умови, ліцензійні умови, умови випробувань, приймання, вимоги до технічної документації тощо.

КОНТРАКТ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ — договір поставки товару, який погоджено і підписано експортером та імпортером.

КОНТРАКТ НА ПОСТАЧАННЯ КОМПЛЕКТНОГО УСТАТКУВАННЯ — договір, що передбачає наявність зв'язків між експортером і покупцем-імпортером устаткування, а також спеціалізованими підприємствами, які беруть участь у комплектації такого постачання.

КОШТИ ВАЛЮТНІ (ВАЛЮТНІ ЦІННОСТІ) — іноземна валюта готівкою — платіжні документи (чеки, векселі, тратти, депозитні сертифікати, акредитиви та ін.) в іноземній валюті, цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі та ін.) в іноземній валюті, золото та інші дорогоцінні метали у вигляді зливків, пластин та монет, а також сертифікати, облігації, варанти та інші цінні папери, номінал яких виражено у золоті, дорогоцінні камені.

КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ – це операції, які здійснюються на умовах кредиту. К.о. у зовнішній торгівлі зумовлені конкуренцією між продавцями і є одним із засобів просування товарів на зовнішній ринок.

КРЕДИТУВАННЯ ЕКСПОРТНЕ — метод фінансової нетарифної зовнішньоторговельної політики, який передбачає фінансове стимулювання державою розвитку експорту вітчизняними виробниками.

МИТНА ВАРТІСТЬ ТОВАРІВ — заявлена декларантом або визначена митним органом вартість товарів, що переміщуються через митним кордон України, яка обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону України.

МИТНА ТЕРИТОРІЯ — територія України, в тому числі території штучних островів, установок і споруд, що створюються в економічній

(морській) зоні України, над якими Україна має виключну юрисдикцію щодо митної справи.

МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ — регулювання питань, пов'язаних з установами мита, митних зборів, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України.

МИТНИЙ БРОКЕР (ПОСЕРЕДНИК) — підприємство, що здійснює декларування товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України, і має ліцензію на право здійснення митної брокерської діяльності, видану Державною митною службою України.

МИТНИЙ КОНТРОЛЬ — проведення митними органами мінімуму митних процедур, необхідних для забезпечення додержання законодавства України з питань митної справи.

МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ — межі митної території України.

МИТО — податок, який держава накладає на товар, якщо він перетинає державний кордон або кордон митної зони.

МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ — система організації, регулювання та здійснення платежів за грошовими вимогами й зобов'язаннями, які виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності між державами, підприємствами і громадянами різних країн.

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС — форма підприємництва, відповідно до якої товари й послуги виробляються і реалізуються в різних країнах.

МІЖНАРОДНІ КОМПАНІЇ — організації, що здійснюють вивіз національного капіталу за рубіж з метою здійснення підприємницької діяльності в інших країнах.

НОРМИ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ — максимальне використання наявних ресурсів, відповідальність кожного за свою справу, компетентність, своєчасне використання інформації вільного ринку.

ПЛАТІЖ ГОТІВКОВИЙ — платіж, який здійснюється через банк до чи проти передачі експортером товаросупровідних документів або самого товару в розпорядження покупця.

ПЛАТІЖ У КРЕДИТ — платіж, який передбачає проведення розрахунків за операцією на основі наданого продавцем покупцю комерційного кредиту. Останній сплачує суму, визначену в контракті, через певний час після поставки товару.

ПОЗИЦІЯ АСОРТИМЕНТНА — конкретна модель, марка, розмір товару, який продає підприємство.

ПОЛІТИКА ЦІНОВА — визначення рівня цін і можливих варіантів їх зміни залежно від цілей та завдань, що стоять перед підприємством в короткотерміновому плані та в перспективі.

ПАРТНЕРИ ІНОЗЕМНОЇ ФІРМИ В ПРИЙМАЮЧІЙ КРАЇНІ — місцеві виробники товарів і послуг, великі торговельні фірми, невеликі спеціалізовані торговельні компанії, агентські фірми.

РОЗРАХУНКОВІ ЦІНИ — ціни, що застосовуються в контрактах на нестандартне обладнання, яке зазвичай виробляється за індивідуальними замовленнями. Розраховуються й обґрунтовуються постачальником для кожного конкретного замовлення з урахуванням технічних і комерційних умов контракту.

СВІТОВИЙ РИНОК ТЕХНОЛОГІЙ — сукупність міжнародних економічних відносин з приводу прибуткового використання прав власності на його об'єкти: технології продуктів, процесів та управління.

СВІТОВІ ЦІНИ — ціни великих експортно-імпортних операцій, що здійснюються в основних центрах світової торгівлі на умовах готівкового платежу в ВКВ, а вибрані ринки регулюються загальним (а не спеціальним) торговельно-політичним режимом.

СПЕЦІАЛЬНА (ВІЛЬНА) ЕКОНОМІЧНА ЗОНА — територія, в межах якої відповідним законом України встановлюється і діє спеціальний правовий режим господарської діяльності та спеціальний порядок застосування і дії законодавства України.

СПЕЦІАЛЬНА МИТНА ЗОНА — митний режим, відповідно до якого до товарів, які ввозяться на території відповідних типів спеціальних (вільних) економічних зон з-за меж митної території України, а також до товарів, які вивозяться з територій зазначених зон за межі митної території України, не застосовуються заходи тарифного і нетарифного регулювання, якщо інше не передбачено законом.

УГОДА БАРТЕРНА — товарообмінний, компенсаційний договір, що передбачає простий обмін одного товару на інший.

УГОДА ЛІЦЕНЗІЙНА — міжнародна торгова угода, за якою власник винаходу або технічних знань дає іншій стороні дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на технологію.

УГОДА ПАТЕНТНА — міжнародна торгова угода, за якою власник патенту поступається своїми правами на використання винаходу покупцеві патенту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Гринько, И. С. Внешнеторговые сделки / И. С. Гринько. — Сумы: Орион, 1994. — 464 с.
2. Гіл, Ч. Міжнародний бізнес. Конкуренція на глобальному ринку / Ч. Гіл; пер. з англ. А. Олійника, Р. Ткачука. — К. : Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. — 856 с.
3. Дроздова, Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. М. Дроздова. — К.: ЦУЛ, 2002. — 172 с.
4. Захарченко, В. И. Менеджмент во внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / В. И. Захарченко. — Х.: ООО «Одиссей», 2003. — 384 с.
5. Кириченко, О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / О. А. Кириченко. — 3-тє вид., переробл. і доп. — К.: Знання — Прес, 2002. — 384 с.
6. Лисица, Н. М. Международный маркетинг / Н. М. Лисица, В. Д. Рогожин, В. В. Юрченко. — Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. — 174 с.
7. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підручник / за ред. О. А. Кириченка. — К.: Знання, 2005. — 493 с.
8. Международный менеджмент: учеб. пособие / Е. М. Азарян, А. А. Шубин, Н. Д. Жукова и др.; под ред. Е. М. Азарян. — 4-е изд. — К.: НМЦВО МОИ Украины, Студцентр, 2005. — 344 с.
9. Основи міжнародної торгівлі: навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака, Н. К. Логвінової, К. І. Ржепішевського. — 2-ге вид., переробл. і доп. — К.: Центр навч. літ., 2005. — 656 с.
10. Рубинская, Э. Т. Управление внешнеэкономической деятельностью / Э. Т. Рубинская. — М.: Контур, 1998. — 448 с.
11. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навч. посіб. / за ред. А. І. Кредісова; пер. з рос. Н. Кіта, К. Саражима. — К.: ВІРА-Р, Альтерпрес, 2000. — 448 с.
12. Цыганкова, Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології / Т. М. Цыганкова. — К.: КНЕУ, 2004. — 400 с.
13. Довідник ЗЕДівця. - 2-ге вид., переробл. і доп. — Х.: Фактор, 2008. — 656 с.
14. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII із змінами № 253-УІ (253-17) від 10.04.2008 // ВВР. — 2008. — № 23. — Ст. 216.
15. Ионова, А. Ф. Учет и анализ внешнеэкономической деятельности / А. Ф. Ионова, Н. А. Тарасова. — М.: Проспект, 2009. — 352 с.

Навчальне видання

Бондарєва Тетяна Іванівна

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Редактор А. М. Ємленінова

Зв. план, 2016

Підписано до друку 24.06.2016

Формат 60x84 1/16. Папір офс. № 2. Офс. друк

Ум. друк. арк. 2,4. Обл.-вид. арк. 2,75. Наклад 100 пр. Замовлення 208.

Ціна вільна

Видавець і виготовлювач

Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського

«Харківський авіаційний інститут»

61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17

<http://www.khai.edu>

Видавничий центр «ХАІ»

61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17

izdat@khai.edu

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів
видавничої продукції сер. ДК № 391 від 30.03.2001