

Лекція 15

Тема. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності

Мета: пояснити важливість визначення економічної ефективності при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

План

1. Сутність та розрахунок економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни
2. Характеристика показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств
3. Визначення ефективності експортних угод при виході підприємства на зовнішній ринок

1. Сутність та розрахунок економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни

Підвищення ефективності функціонування економічної системи в цілому залежить від раціонального поєднання як внутрішніх, так і зовнішніх факторів економічного росту. Якщо сфера внутрішніх факторів, це економічні можливості кожної з країн, то зовнішні виникають на основі взаємодії національних економічних систем. Через сферу міжнародних економічних відносин зовнішні фактори впливають на внутрішньоекономічні процеси, які відбуваються в економіці кожної з країн, що задіяна в системі світового господарювання. Таким чином, ефективність функціонування національної економіки можна розглядати як певний ступінь досягнення добробуту населення країни через реалізацію комплексу цілей за певний період часу під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

На національному рівні зовнішньоекономічна діяльність служить основній меті держави — забезпеченню добробуту населення, який досягається за рахунок зростання національного доходу. Тому ефективність зовнішньоекономічної діяльності держави — це характеристика ступеня досягнення такого рівня національного доходу, за рахунок здійснення зовнішньоекономічних операцій за певний період часу, який забезпечив би зростання добробуту населення.

Теоретичною основою оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності є

класичні теорії зовнішньої торгівлі Адама Сміта та Давида Рікардо, так як зовнішньоторговельні операції є основою здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Згідно з теорією «абсолютних переваг» А. Сміта країна отримає вигоду від зовнішньої торгівлі, якщо буде експортувати товари, які вона виробляє з меншими витратами (у виробництві яких вона має абсолютні переваги) та імпортує ті товари, витрати на виробництво яких у цій країні вищі, ніж в інших країнах.

Відповідно до теорії «порівняльних переваг» Д. Рікардо країна отримає вигоду від зовнішньої торгівлі, якщо буде спеціалізуватися на виробництві та експорті товарів, які вона може виробляти з більш низькими витратами порівняно з іншими країнами, то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній із країн абсолютно більш ефективним ніж в іншій.

Отже, **вигода від зовнішньої торгівлі** являє собою економічний ефект, який отримує кожна з країн, що бере участь у сфері зовнішньоекономічних відносин, якщо кожна з них буде спеціалізуватися на торгівлі тими товарами, у виробництві яких вона має абсолютні або порівняльні переваги.

Таким чином, **ефективність зовнішньоекономічної діяльності країни** — це економічна категорія, що відображає сукупний ефект від зовнішньоекономічних зв'язків, який полягає в економії суспільної праці та зростанні її продуктивності від участі економіки країни у міжнародному поділі праці.

З позицій окремої країни ефективність зовнішньоекономічних зв'язків знаходиться у прямій залежності від **основного завдання зовнішньої торгівлі** — задовольняти потреби економіки країни в тих чи інших товарах, які купуються в обмін на товари національного виробництва, при менших загальнодержавних витратах, ніж на власне виробництво у країні.

Тому **основний принцип методики визначення ефективності зовнішньої торгівлі** полягає у співвідношенні загальнодержавних витрат на виробництво експортної продукції з економією від імпорту, яка виникає в результаті того, що країна не несе витрат на національне виробництво імпортованих товарів. Інакше кажучи, потреба економіки країни у певних товарах задовольняється шляхом

здійснення витрат не безпосередньо на їхнє виробництво, а за рахунок витрат на виробництво інших (експортних) товарів, на валютну виручку від продажу яких купуються потрібні імпорتنі товари.

Якщо витрати на вітчизняне виробництво необхідних товарів, які намічається отримати по імпорту, виявляються більшими, ніж витрати на виробництво товарів, які експортуються в обмін на цей імпорт, то очевидною є вигідність товарного обміну. Різниця між вказаними витратами виражає величину **абсолютного економічного ефекту зовнішньої торгівлі**, який розраховується за формулою:

$$AE_{зт} = V_{із} - V_e,$$

де $AE_{зт}$ — розмір абсолютного ефекту від зовнішньої торгівлі;

$V_{із}$ — витрати на виробництво імпортозамінної продукції;

V_e — витрати на виробництво експортних товарів.

А співвідношення витрат на виробництво імпортозамінної продукції до витрат на виробництво експортних товарів є **відносним показником економічної ефективності зовнішньої торгівлі**, який розраховується за відповідною формулою:

$$BE_{зт} = V_{із} / V_e,$$

Зовнішня торгівля буде вигідною, якщо абсолютний ефект $AE_{зт}$ визначається позитивною величиною, а показник відносної ефективності $BE_{зт}$ більший за одиницю.

Визначення економії загальноекономічних витрат у зв'язку з імпортом товарів у країну — одна із **головних проблем функціонування зовнішньоекономічного комплексу країни**. Економія витрат від імпорту, як і витрат на експорт, може складатися з таких елементів: витрати на вітчизняне виробництво імпортозамінних товарів; різниця в транспортних витратах при імпорті та вітчизняному виробництві; ефект від використання в національній економіці закуплених дефіцитних товарів; ефект від залучення іноземних кредитів.

2. Характеристика показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств

В умовах ринкової моделі господарювання реалізація економічних інтересів

господарюючих суб'єктів як на національному, так і на світовому ринках є одним з головних завдань побудови ефективної системи економічних відносин у країні. Важливою умовою успішного функціонування суб'єкта господарювання, основним видом діяльності якого є експортно-імпортні операції, є створення досконалої системи оцінки результатів зовнішньоекономічної діяльності, рівень яких характеризується ефективністю їх здійснення.

На макроекономічному рівні економічна ефективність зовнішньої торгівлі відображається в економії національної праці, що досягається країною у результаті її участі в міжнародному поділі праці й зовнішньоторговельному товарообігу. Більш конкретно це характеризують коефіцієнти експортної та імпоротної участі держави в торгівлі.

Коефіцієнт експортної участі відображається формулою

$$K_e = E / \text{ВВП},$$

де E – сума національного експорту,

ВВП – сума відповідного макроекономічного показника.

Коефіцієнт імпоротної участі відображається формулою:

$$K_i = I / \text{ВВП},$$

де I – сума національного імпорту.

Під **імпортними операціями** розуміється діяльність, пов'язана з закупівлею і ввезенням іноземних товарів для наступної реалізації їх на внутрішньому ринку країни.

Ефективність імпортних операцій знаходить конкретний кількісний вираз у взаємопов'язаній системі показників, що характеризують ефективність використання основних елементів при здійсненні імпоротної діяльності. При формуванні системи показників ефективності імпоротної діяльності підприємства бажано дотримуватися певних принципів, до яких можна віднести:

- забезпечення взаємозв'язку критерію і системи конкретних показників ефективності імпортних операцій;
- відображення ефективності використання усіх видів застосовуваних ресурсів при імпортній діяльності;

- важливість застосування показників ефективності імпорту в управлінні різними ланками на підприємстві;

- виконання найбільш важливими показниками стимулюючої функції у процесі використання наявних резервів зростання ефективності того чи іншого виду діяльності підприємств.

Обчислення показників ефективності імпорту можна проводити із застосуванням декількох підходів для оцінки прибутковості зовнішньоторговельних операцій. Вибір конкретної методики обчислення повинен базуватися на властивостях та організації суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності і чіткому визначенні рамок початку та закінчення зовнішньоекономічних угод.

Існують такі методики оцінки ефективності імпорту операцій:

1. За показниками економічної ефективності імпорту.
2. За відношенням цін імпортованих товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках.
3. За системою показників оцінки ефективності конкретних зовнішньоекономічних угод.

Показники економічної ефективності імпорту доцільно розраховувати для двох основних груп товарів — товарів виробничого призначення та товарів народного споживання. Це пов'язано з різним цільовим призначенням товарів — які ввозяться на митну територію країни. Тоді як у першому випадку — це використання даних товарів у процесі виробництва, тобто внутрішнє споживання, то у другому — це ввезення з метою продажу товарів іноземного виробництва для отримання прибутку.

Зрозуміло, що ввезення товарів виробничого призначення іноземного виробництва є альтернативою закупівлі аналогічного товару на національному ринку. Тому в даному випадку існує потреба зіставлення витрат імпортера з внутрішньою ціною на аналогічні товари.

Тому для розрахунку показників економічної ефективності імпорту товарів виробничого призначення (ТВП) необхідно визначити повну вартість (ПВ) імпорту за формулою:

$$ПВ = ФВ + НВ + МП$$

де ФВ — вартість імпортованих товарів виробничого призначення;

НВ — накладні витрати при імпорті;

МП — митні платежі при ввезення товарів для вільного використання.

На підставі повної вартості імпортованих товарів та внутрішньої вартості на аналогічні товари розраховується економічна ефективність імпорту товарів виробничого призначення (E_{im}):

$$E_{im} = \frac{ПВ_{im}}{НВ}$$

де E_{im} — економічна ефективність імпорту товарів виробничого призначення;

$ПВ_{im}$ — повна вартість імпортованого товару;

НВ — національна вартість аналогічного товару.

Показник E_{im} повинен бути більший за одиницю. Він визначає кількість виробленої на певному імпортованому товарі виробничого призначення продукції на гривню витрат для його придбання.

Оцінка ефективності імпортованих операцій з використанням системи показників. Для оцінки ефективності конкретної імпортованої угоди використовується певна система показників, у якій основними є:

а) сума чистого прибутку від угоди, яка характеризує загальний ефект від конкретної угоди та її внесок у загальний прибуток підприємства. Позитивне значення цього показника свідчить про ефективність угоди;

б) рівень чистого прибутку від угоди, віднесеного до загальної суми закупівлі товарів, який характеризує ступінь ефективності в порівнянні з іншими альтернативними варіантами не тільки комерційних, але й фінансових операцій;

в) рівень чистого прибутку від угоди, віднесеного до суми реалізації товару, закупленого за певною угодою, який дозволяє співвідносити ефективність конкретної угоди з рентабельністю товарообігу в цілому;

г) рівень чистого прибутку від угоди, віднесеного до суми витрат обігу, який дозволяє порівнювати ефективність угоди з рівнем рентабельності витрат обігу по підприємству в цілому.

Отже, розглянувши основні методики визначення ефективності імпорتنих операцій, варто зазначити, що загальний показник ефективності імпорту (E_i), який найчастіше застосовується на практиці, розраховується за такою формулою:

$$E_i = \frac{V_{ni}}{B_i \times BK}$$

де V_{ni} — виручка нетто від реалізації імпоротної продукції у національній валюті;

B_i — імпортна вартість в іноземній валюті;

BK — валютний курс.

Окрім відомого підходу за критерієм «витрати-ефект», існують інші підходи до визначення економічної ефективності імпорتنих операцій, а саме:

- *результативно-корисний*, суть якого полягає в тому, що економічна ефективність досягається тоді, коли масштаби торгівлі встановилися на рівні при якому гранична корисність зрівнюється з граничними витратами на товар;

- *системний*, який передбачає, що ефект є кінцевим результатом господарської діяльності певної економічної системи, для функціонування якої потрібні ресурси. Цей підхід дозволяє отримати систему взаємозв'язків між окремими економічними актами купівлі-продажу в торговельних підприємствах;

- *альтернативний*, згідно з яким будь-яка імпортна операція повинна оцінюватись у порівнянні з можливістю отримувати доходи у банках та інших фінансових установах або від інших комерційних операцій.

3. Визначення ефективності експортних угод при виході підприємства на зовнішній ринок

Метою підприємства при виході на зовнішній ринок і здійсненні експортних операцій є одержання прибутку від реалізації товарів на світовому ринку, при цьому даний прибуток повинен бути більший можливий прибуток від реалізації товару на національному ринку, інакше витрати на організацію експортних операцій є недоцільними і неефективними.

Необхідною умовою для успішного проведення експортних операцій є аналіз їх

ефективності з метою встановлення найбільш оптимальної форми виходу на зовнішній ринок, визначення раціональної структури експорту і прийняття обґрунтованих рішень у сфері управління даним процесом.

Розглянемо методику аналізу ефективності експорту, у якій здійснений огляд загальних теоретичних положень аналізу і запропоновані розрахунки коефіцієнтів ефективності експорту товарів.

Експортний дохід підприємства від експорту товарів — це валютна виручка, що надходить на розрахунковий рахунок підприємства. У більшості випадків експортний дохід повинен бути представлений у гривневому еквіваленті, так як це дає можливість співставити доходи від реалізації товарів як на зовнішньому, так і на національному ринках.

Показник абсолютного ефекту від експортної операції розраховується за такою формулою:

$$E_{\text{абс}} = ВВ_{\text{екс}} - ВТ_{\text{екс}}$$

- де $E_{\text{абс}}$ — абсолютний ефект від експорту;
 $ВВ_{\text{екс}}$ — валютна виручка від експорту товару;
 $ВТ_{\text{екс}}$ — експортні витрати.

Валютна виручка від експорту товару розраховується за формулою:

$$ВВ_{\text{екс}} = Q \times Ц_{\text{е}}$$

- де Q – обсяги експорту товару;
 $Ц_{\text{е}}$ – експортна ціна за одиницю товару.

При експорті товарів до витрат підприємства включається:

- собівартість експортованого товару;
- транспортні витрати;
- витрати з перевантаження;
- витрати зі зберігання товару;
- накладні витрати зі страхування;
- митні платежі при вивезенні товарів за межі митної території України.

Під **собівартістю товару** розуміються витрати на виробництво товару підприємством з метою реалізації їх на зовнішньому ринку.