**Практичне заняття № 10**

Тема: «***Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності***»

Мета заняття: сформувати у студентів навички практичного використання різних методів оцінки ефективності експортних та імпортних операцій.

Методичні вказівки. Обчислення показників ефективності експорту та імпорту можна здійснити за допомогою таких методик:

* 1. на основі показників ефективності експорту та імпорту;
	2. на основі співставлення цін експортних та імпортних товарів на внутрішньому та зовнішньому ринку;
	3. на основі показників конкретної ЗТ угоди.

***1. Розрахунок показників ефективності експорту та імпорту***

Для оцінки ***ефективності експорту*** використовують 4 показники:

1. **Ее = Не – Зе**

Ее – ефективність експорту;

Не – надходження від експорту, що перераховуються шляхом переведення валютної виручки в гривні за курсом НБУ на день надходження валютної виручки;

Зе – повні витрати підприємства на експорт у гривнях.

*Не*

1. *Ее* 

*Зе*

1. *Ee*\*  *Ое* *ВСе*

Ое – обсяг експорту за внутрішніми середньорічними цінами; ВСе – виробнича собівартість експортних товарів.

 *Не*  *Зе Не*

1. *Ее*  100%

 *Не ОФе*

ОФе – середньорічна вартість основних та оборотних фондів підприємства, що використовуються для виробництва експортної продукції.

Дані показники доцільно розраховувати в таких випадках:

1) перед укладанням кожної експортної угоди з метою вибору найоптимальнішого варіанту за критерієм: Ее max, Е’е > Е\*е; 2) при аналізі результатів ЗЕД підприємства за попередній період; 3) при плануванні ЗЕД на наступний період.

Розрахунок показників дозволяє зробити такі висновки:

1. якщо Е’е > 1 та Е’е > Е\*е, то експорт підприємства вважається економічно ефективним;
2. показник *Ee* показує рівень ефективності експортних товарів, при чому перша частина формули визначає, який відсоток від результату експортної угоди складає прибуток від експорту, а друга частина визначає скільки разів за певний період авансований на експорт капітал.

І частина  max

ІІ частина  max умова ефективності *Ee*  max

Показники ***економічної ефективності імпорту*** можуть розраховуватись для 2 основних груп товарів:

* 1. товари виробничого призначення;
	2. товари народного (кінцевого) споживання.

Розрахунок показників економічної ефективності для товарів виробничого призначення здійснюється за такими формулами:

1. Повна ціна споживання **Ц = Цк + Евит**

Цк – контрактна вартість імпортованих товарів виробничого призначення; Евит – експлуатаційні витрати при використанні товарів виробничого призначення;

**Евит = Вм + Ве + Вт + Взч + ЗП**

Вм – вартість сировини і матеріалів на одиницю продукції, що виробляється за допомогою імпортованих товарів виробничого призначення;

Ве – вартість енергоносіїв на одиницю продукції;

Вт – вартість технічного обслуговування;

Взч – вартість запчастин;

ЗП – заробітна плата робітників, що обслуговують товари виробничого призначення.

*Ц*

1. *Еім* 

*Ц к*

1. *Еім*\* *Оім*

*Зім*

Оім – обсяг продукції, вироблений за допомогою імпортованих товарів виробничого призначення в гривнях за внутрішньо ринковими цінами; Зім – затрати на імпорт даного товару виробничого призначення, які включають контрактну вартість з урахуванням митних платежів.

На основі цих формул можна зробити наступні висновки:

1. чим більше показник Е\*ім.  1, тим імпорт відповідних товарів виробничого призначення є ефективнішим;
2. ефективність імпорту має бути >1, оскільки цей показник визначає кількість виробленої продукції за допомогою певного товару виробничого призначення в розрахунку на гривню витрат на його придбання.

Для оцінки економічної ефективності імпорту товарів кінцевого споживання використовується формула **Еім = Цр - Зім**

Цр – ціна реалізації імпортних товарів кінцевого споживання на внутрішньому ринку;

Зім – затрати на імпорт товарів кінцевого споживання з урахуванням митних платежів.

Цей показник характеризує прибуток від реалізації імпортних товарів на внутрішньому ринку.

 ***2. Розрахунок показників економічної ефективності за***

***співвідношенням цін на внутрішньому і зовнішньому ринках*** Дана методика передбачає такі цикли обігу товарів:

1. купівлі товарів на внутрішньому ринку з метою продажу їх за кордон;
2. продаж цих товарів за кордон;
3. закупівля товарів за кордоном з метою реалізації їх на внутрішньому ринку;
4. продаж придбаних за кордоном товарів на внутрішньому ринку.

При аналізі використовують наступні показники:

1. P – ціна одиниці експортованого товару, закупленого в певному обсязі на внутрішньому ринку, у гривнях;
2. P1 – ціна одиниці експортованого товару на зовнішньому ринку;
3. П – ціна одиниці імпортованого товару, що продається на внутрішньому ринку, в гривнях;
4. П1 – ціна одиниці імпортованого товару на зовнішньому ринку; 5) L – курс обміну іноземної валюти.

 *P П*

 Якщо виконується умова *L* , то експортно-імпортні операції

 *P*1 *П*1

є ефективними.

Якщо *P* *L*, *П* *L* , то експорт та імпорт вважається невигідним.

 *P*1 *П*1

***3. Оцінка ефективності з використанням системи показників***

Один з варіантів оцінки ефективності зовнішньоторговельної угоди запропоновано І. Блалом. За цією методикою для оцінки ефективності зовнішньоекономічної угоди використовується певна система показників, у якій основними є:

а) сума чистого прибутку від угоди, що 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, що характеризує ступінь ефективності у порівнянні з іншими альтернативними варіантами не лише комерційних, але й фінансових операцій;

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

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

Розрахунок показників а) — г) має здійснюватися на попередньому етапі вкладання кожної зовнішньоекономічної угоди.

У таблиці 1 наведено показники, що мають бути розраховані при оцінці ефективності конкретної зовнішньоекономічної угоди.

Розрахунки показників ефективності мають проводитись за послідовністю позицій першої колонки таблиці.

**Таблиця 1. Показники оцінки ефективності угоди**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Назва показника  | Формула обчислення  | Примітка  |
| 1.  | Ціна одиниці імпортованого товару з урахуванням цінових знижок.  | ***Цз*** = ***БЦ*** - ***ЦЗ***   | ***БЦ***— базова ціна пропозиції; ***ЦЗ*** — цінова знижка  |
| 2.  | Загальна вартість імпортованої партії.  | ***Зс*** = ***Цз***  ***Кз***  | ***Кз*** — кількість імпортованих одиниць товару  |
| 3.  | Сума можливого прибутку по імпортованій партії  | ***Пс*** = ( ***Ут***  ***Зс***)/100   | ***Ут*** — середній рівень торговельної надбавки  |
| 4.  | Сума податку на додану вартість імпортованої партії  | ***ПДВ*** = ( ***Пс***  ***СПДВ***)/100  |  ***СПДВ*** — ставкаподатку у відсотках  |
| 5.  | Можлива загальна сума реалізації імпортованої партії  | ***Рс = Зс + Пс***   |   |
| 6.  | Скоригований рівень витрат на імпортовану партію, %  | ***Вк*** = ***Вс*** – ***Вт*** +( ***Вк***  **100**)/ ***Рс***  | ***Вс*** — середній рівень витрат по даній групі товарів, %; ***Вт***- транспортні витрати, %; ***Вк*** — конкретні витрати натранспортування партії  |
| 7.  | Сума можливих витрат обігу за угодою  | ***Во*** = (***Вк***  ***Рс***)/**100**   |   |
| 8.  | Сума можливого балансового прибутку за угодою  | ***Пу*** = ***Рс*** - ***Зс*** – ***Во*** - ***ПДВ***  | ***Во*** — можливівитрати обігу за угодою  |
| 9.  | Сума можливого чистого прибутку за угодою  | ***Пч*** = ***Пу***  (**100**-***Сп***)/**100**  | ***Сп*** — ставка податку на прибуток  |
| 10.  | Рівень чистого прибутку за угодою щодо загальної вартості імпортованої партії, %  | ***Пз*** = (***Пч*** **100**)/ ***Зс***   | '   |
| 11.  | Рівень чистого прибутку за угодою щодо можливої суми реалізації імпортованої партії  | ***Пр*** = (***Пч*** **100**)/***Рс***   |    |
| 12.  | Рівень чистого прибутку за угодою щодо суми можливих витрат обігу за угодою  | ***Пу*** = (***Пч*** **100**)/***Во***   |    |

Послідовність розрахунків можна алгоритмізувати, та, використовуючи вихідні дані, проводити попередні оцінки пропозицій щодо укладення зовнішньоторговельних угод з використанням персональної комп'ютерної техніки.

Розглянута методика оцінки ефективності зовнішньоекономічної угоди передбачає, що підприємство, яке імпортує товари, проводить також роздрібну його реалізацію, але згідно з міжнародними правилами, що регулюють торговельні стосунки контрагентів, угода вважається здійсненою після набуття права власності на імпортовані товари та проведення розрахунків з експортером у грошовій чи товарній формі.

Використовуючи основні положення цієї методики, можна визначити максимальний рівень ціни купівлі товару (***Цз***), що забезпечить середній запланований показник ефективності зовнішньоекономічної угоди з урахуванням середнього рівня торговельної надбавки по даній групі товарів та можливої ціни реалізації на внутрішньому ринку одиниці імпортованого товару.

Таку ціну може бути визначено за формулою: ***Цз*** = ***Цр***  (100- ***Тн***)/100, де ***Цр*** - — можливий рівень ціни реалізації одиниці імпортованого

товару;

***Тн*** — середній рівень торговельної надбавки за даною групою товарів, визначений при розробці цінової політики підприємства.

Таким чином, після визначення очікуваної ефективності зовнішньоекономічної угоди (або максимального рівня ціни купівлі) необхідно, при з'ясуванні умов контракту з контрагентом угоди, вишукувати можливість покращання попередніх комерційних позицій на підставі розгляду умов поставки товарів («Інкотермс 2000»), термінів розрахунків за імпортовані товари і та ін.

***Питання для обговорення:***

1. Які основні методики використовують для обчислення показників ефективності експорту та імпорту?
2. Які показники використовують для оцінки ефективності експорту?
3. В яких випадках доцільно розраховувати показники економічної ефективності експорту і які висновки вони дозволяють зробити?
4. Для яких основних груп товарів можуть розраховуватись показники економічної ефективності імпорту?
5. Які показники ефективності імпорту розраховуються для кожної групи товарів і які висновки вони дозволяють зробити?
6. Які цикли обігу товарів передбачає методика співставлення цін експортних та імпортних товарів на внутрішньому та зовнішньому ринку? Які показники використовують при аналізі ефективності ЗТО за цією методикою?
7. Які основні показники використовуються для аналізу ефективності ЗТО згідно методики І.Блала?
8. Як визначити максимальний рівень ціни купівлі товару?
9. Коли має проводитись попередня оцінка ефективності імпортних операцій?
10. Як розраховується сума акцизного збору, що підлягає сплаті при митному оформленні?
11. За якими формулами обчислюється сума податку на додану вартість і від чого вона залежить?
12. Як оцінити ефективність зовнішньоекономічної угоди з імпорту товарів на територію України?

***Практичні завдання:***

**Задача № 1.**

Згідно з угодою, в Україну імпортується 47900,16 л пива, яке розлито у пляшки по 0,33 л та запаковано в ящики по 24 пляшки в кожному. Сума, яку слід сплатити за партію пива, складає 21555,07 дол. США. Митний збір складає 0,2%, ставка мита 0,3 євро за 1 л., ставка акцизного збору становить 0,04 євро за 1 л. Валютний курс на момент митного оформлення складає 1 дол. США = 25,05 грн., 1 євро = 26, 82 грн.

Визначити ефективність угоди, якщо умовна ціна оптової реалізації однієї пляшки місткістю 0,33 л дорівнює 3,8 грн.

**Розв’язок:**

1. Припустимо, що митна вартість збігається з фактурною. Перерахуємо вартість товару у гривні з урахуванням курсу валют. Вартість складає 21555,07\*25,05 = 539 954,5 грн.
2. Обчислимо вартість митних зборів 539 954,5  0,2 % = 1 079,9 грн.
3. Розраховуємо мито, виходячи з фіксованої ставки 0,3 екю за 1 л.

47900,16л  0,3 євро \*26,82 = 385 404,69грн.

1. Визначаємо суму акцизного збору.

47900,16л  0,04 \* 26,82 = 51 387,3 грн.

1. Обчислення податку на додану вартість при фіксованій ставці 20 %. Сума податку складає (539 954,5+ 1 079,9 + 385 404,69+ 51 387,3)\*0,2 = 195 565,28 грн.

Визначимо вартість партії товару після митного оформлення:

539 954,5+ 1 079,9 + 385 404,69+ 51 387,3 + 195 565,28 = 1 173 391,67 грн

Тепер визначимо орієнтовну вартість цієї партії товару на внутрішньому ринку, за умовною ціною оптової реалізації однієї пляшки місткістю 0,33 л, що дорівнює 3,8 грн:

47900  3  3,8 грн = 546 060 грн.

Різниця між вартістю оптової реалізації партії товару на внутрішньому ринку та вартістю, що утворилася після митного оформлення, становить ефективність імпортної операції. У нашому випадку угода є неефективною, оскільки різниця становить -627 331 грн.

**Задача № 2.**

Укладено угоду на експорт 128 т борошна вищого ґатунку за ціною 600 дол. США за одну тонну.

На момент укладення контракту співвідношення валют: 1 дол. США дорівнює 25,05 грн. Згідно з переліком довідкових цін, ціна 1 т борошна вищого ґатунку складає 300 дол. США.

Роздрібна ціна внутрішнього ринку за 1 т дорівнює 396 дол. США.

Оцінити ефект від укладеної угоди на основі довідкових цін та цін внутрішнього ринку.

**Задача № 3.**

Підприємство експортує товар, витрати на виробництво якого становили 10 млн. грн. За товар отримано валютний виторг в сумі 7 млн. 200 тис. дол. На весь валютний виторг підприємство закупило товар, ціна якого на внутрішньому ринку 12,5 млн. грн. Розрахувати ефективність експортноімпортної операції та визначити отриманий ефект.

**Розв’язок:**

а) валютна ефективність експорту:

*ЕЕ*    0,72*дол*./ *грн*.

б) ефективність імпорту:

*ЕІ*   1,74*дол*./ *грн*.

в) ефективність експорту:

*ЕЕ*  *ВЕ* \**КВі*  *ЗЕ*  7200000\* 10000000  2,5*млн*.*грн*..

г) ефективність імпорту:

*Ві*

 *ЕІ*  *Zi*  125000000\*  2,5*млн*.*грн*.

*КВе*

Відповідь: Маємо тотожність показників ефекту експорту та імпорту.

**Задача № 4.**

У зв’язку з тим, що умовою імпортованих соків „Kinder” для дітей в Україну є кількість 34800 л по 0,27 л в кожній пляшці. Вартість усієї партії складає 18300,61 $. Митний збір 0,3%. Мито обчислюється по фіксованій ставці 0,3 євро за літр, ПДВ – 20% (по курсу 29,05 грн./$, євро – 32,82). Визначити ефективність цієї угоди, якщо: умовна ціна оптової реалізації однієї пляшки місткістю 0,27 л дорівнює 2,6 грн. та ставка акцизного збору

0,03 євро за літр.

**Задача № 5.**

Ціна реалізації одиниці продукції на зовнішньому ринку 16€. Курс НБУ на день надходження валютної виручки 30,63 грн. за 1€. Обсяг реалізації 500 шт.

Повні витрати підприємства на експорт одиниці продукції складають 197,66 грн. Внутрішні середньомісячні ціни за одиницю продукції наведено в таблиці:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| січень  | лютий  | березень  | Квітень  | травень  | червень  |
| 94,87  | 97,72  | 100,65  | 103,67  | 106,78  | 109,98  |
| липень  | серпень  | вересень  | Жовтень  | листопад  | грудень  |
| 113,28  | 116,68  | 120,18  | 123,79  | 127,5  | 131,33  |

Виробнича собівартість одиниці продукції складає 74,11 грн.

Середньорічна вартість основних та оборотних фондів підприємства, що використовуються для виробництва експортної продукції 320 тис. грн.

Розрахувати показники ефективності експорту та зробити відповідні висновки.

**Розв’язок:**

1. **Ее = Не – Зе** = 16\*30,63\*500 – 197,66\*500 = 245 040 – 98 830 = 146 210 грн.

*Н*

1. *Ее*  *е* **=** 61 040/48 830 **=** 1,25 = 125%

*Зе*

|  |  |
| --- | --- |
| 1,514  | *е* |

1. *Ee*\*  *Ое* = ( = 112,2/74,11 =

*ВС*

*Н*  *З*

*е*

*ОФ*

*Н*

=

1. *Ее*  *е е* 100% = 3,82%

 *Не е*

***Висновки:*** показники Е’е та Е\*е свідчать про невисоку економічну ефективність експортної операції; прибуток підприємства складає 20%; за період від моменту виготовлення до моменту реалізації продукції авансований капітал зробив 0,19 обороту.

**Задача № 6.**

Розрахувати показники ефективності імпорту товарів виробничого призначення та зробити відповідні висновки на основі наступних даних:

* + контрактна вартість імпортованих товарів виробничого призначення – 120 тис. грн.
	+ експлуатаційні витрати при використанні товарів виробничого призначення – 19,2 тис. грн.
	+ вартість сировини і матеріалів на одиницю продукції, що виробляється за допомогою імпортованих товарів – 148 грн.
	+ вартість енергоносіїв на одиницю продукції – 14,5 грн.
	+ вартість технічного обслуговування – 3,11 грн.
	+ вартість запчастин – 21 грн.
	+ заробітна плата робітників, що обслуговують товари виробничого призначення – 3 576 грн.
	+ обсяг продукції, вироблений за допомогою імпортованих товарів виробничого призначення в гривнях за внутрішньо ринковими цінами – 245 687 грн.
	+ ставка митного збору – 0,2%
	+ ставка мита – 5%

**Розв’язок:**

1. Ц = Цк + Евит = 120 000 + 19 200 = 139 200 грн.
2. Евит = Вм + Ве + Вт + Взч + ЗП = 148 + 14,5 + 3,11 + 21 + 3 576 = 3 762,61

*Ц*

1. *Еім*  = 139 200/120 000 = 1,16 *Ц к*
2. Зім = 120 000\*(1 + 0,05 + 0,002) + 120 000\*(1 + 0,05)\*0,2 = 126 240 +

25 200 = 151 440

 e. *Еім*\* *Оім* = 245 687/151 440 = 1,6223

*Зім*

***Висновки:*** показник Е\*ім. демонструє, що на одну грн. витрат на придбання товару виробничого призначення виготовляється продукції на 1,62 грн. Розраховані показники свідчать про ефективність ЗТО з придбання товару виробничого призначення.

**Задача № 7.**

 Зробити висновки про економічну ефективність експортної та імпортної угоди із застосуванням методики аналізу співвідношення цін на внутрішньому і зовнішньому ринках за такими даними:

* ціна одиниці експортованого товару, закупленого в певному обсязі на внутрішньому ринку, у гривнях – 54,2;
* ціна одиниці експортованого товару на зовнішньому ринку – 12,4 дол.;
* ціна одиниці імпортованого товару, що продається на внутрішньому ринку, в гривнях – 145,7;
* ціна одиниці імпортованого товару на зовнішньому ринку – 30 дол.;
* курс обміну іноземної валюти – 4,85 грн. за 1 дол.

**Розв’язок:**

* 1. 54,2/12,4 = 4,37 < 4,85
	2. 145,7/30 = 4,86 > 4,85

***Висновки:*** розраховані співвідношення свідчать про ефективність експортної та неефективність імпортної операції.

**Задача № 8.**

Укладено угоду на експорт 400 т свинини за ціною 12 тис. дол. США за одну тонну. Загальна вартість контракту становить 4,8 млн. дол. США.

На момент укладення контракту співвідношення валют: 1 дол. США дорівнює 28,85 грн. Згідно з переліком довідкових цін, ціна 1 т свинини складає від 9 500 до 10 200 дол. США.

Роздрібна ціна внутрішнього ринку за 1 т свинини становить 11 300 дол. США. Визначити ефективність ЗТО.

**Розв’язок:**

1. Вартість контракту за довідковою ціною (9 850 дол. США).

400  9850 = 3 940 000 дол. США

2. Вартість контракту за роздрібної ціни внутрішнього ринку (11 300 дол. США).

400  11 300 = 4 520 000 дол. США

3. Ефективність даної угоди визначається як можливий прибуток при придбанні експортної партії:

а) за довідковою ціною 9 850 дол. США за тонну.

4 800 000 – 3 940 000 = 860 000 дол. США;

б) за роздрібною ціною внутрішнього ринку України (11 300 дол. США

за тонну).

4 800 000 - 4 520 000 = 280 000 дол. США

Таким чином, при закупівлі на внутрішньому ринку експортної партії за довідковими цінами рентабельність становитиме 17,92%. При закупівлі на внутрішньому ринку експортної партії за ринковими цінами, рентабельність буде меншою і становитиме 5,83%.

***Завдання на СРС:***

1. Особливості оцінки товарообмінних операцій.
2. Особливості обліку зовнішньоекономічних операцій на підприємстві.
3. Розрахунок коефіцієнту кредитного впливу.
4. Розрахунок ефективності толінгової операції.

***Література:***

Основна література: 3.

Додаткова література: 25, 26, 29, 43, 45, 46, 48.