

5. Герасимчук В. І. Малий та середній бізнес як сфера зайнятості населення: методологія, аналіз, проблеми розвитку. — К.: УІСД, 2002.

6. Сергієчко О. М. Стратегічні напрямки інвестиційного розвитку України / Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. — Вип. 1(32). — К., 2004. — 152 с.

7. Ревуцький А. О. Напрямки поглиблення і оптимізації співробітництва України з міжнародними фінансовими установами / Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. — Вип. 1(32). — К., 2004. — 152 с.

8. www.securities.org.ua

9. www.finservice.com.ua

10. Мале підприємництво України: процес розвитку. За ред. Бей О. — Інститут конкурентного суспільства, 2001.

11. Трифонов С. В., Столяров В. Формування стратегії співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями// Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 6 (36).

12. Українській інвестиційний журнал WELCOME — 2005. — № 2.

13. Українській інвестиційний журнал WELCOME — 2005. — № 3.

Стаття надійшла до редакції 14.04.06

УДК 339.9

А. І. Яковлев, д-р екон. наук, проф.,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТУ ВІД ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ У СИСТЕМІ «ПІДПРИЄМСТВА — ПОСЕРЕДНИКИ — ДЕРЖАВА»

В статті розглянуто методи розрахунку соціально-економічного ефекту від проведення експортно-імпортних операцій, які базуються на розрахунку різниці результатів (валютної виручки) і витрат. Розглянуто склад відповідних статей витрат. Наведено приклад розрахунку ефективності зовнішньоекономічної діяльності на основі запропонованої методики. Доведено необхідність визначення величини відповідного ефекту у системі «підприємства (фірми) — держава — посередники».

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ефект ЗЕД, комерційний ефект від експорту для підприємств, бюджетний ефект держави, ефект посередницької організації.

Зростання національної економіки, підвищення рівня економічної безпеки держави суттєвою мірою залежать від валютних надходжень, величина яких, у свою чергу, обумовлюється рівнем

конкурентоздатності вітчизняної продукції, її експортного потенціалу. Розвиток національної економіки, в свою чергу, сприяє збільшенню імпортних поставок необхідних засобів праці та технологій.

Для визначення ефективності операцій зовнішньоекономічної діяльності необхідні спеціальні методичні засоби. Розробці даної методичної проблеми присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема А. І. Михайлушкіна, П. Д. Шимка, А. І. Динкіна, І. Дахна, А. Кредісова. Аналіз досліджень свідчить про необхідність конкретизації вибору як показників визначення величини ефекту експорту — імпорту, так і їх складових, а також про потребу врахування внеску конкретних учасників цього процесу у сумарне збільшення державних коштів від продажу продукції на експорт. Саме пошук сучасного методу вимірювання ефекту ЗЕД і надання конкретних рекомендацій щодо його розрахунку при зміні умов здійснення зовнішньоекономічних операцій суб'єктами економіки і став метою нашого подальшого дослідження, в ході якого було використано, зокрема, методи економічного аналізу та теорії ефективності.

Оскільки у складі економічної системи подібну діяльність здійснюють ряд ланок (а саме: підприємства (фірми), держава, посередницькі структури), ефект пропонується розрахувати для кожної із них. В якості основного показника ефективності рекомендується використати показник прибутку, який у найбільшій мірі характеризує господарську і комерційну діяльність підприємств та організацій у сучасних умовах економіки України. Насьогодні в державі ще недостатньо розвинуті акціонування, операції з цінними паперами, ринок вторинних паперів та ін. При нестачі коштів на підприємствах амортизаційні відрахування найчастіше використовуються на поточні потреби, а також виплату штрафів, пені. Тому насьогодні вони не являють собою складову, яка збільшує дохід суб'єктів господарської і комерційної діяльності та може використовуватися на інвестування, стимулювання працівників. У зв'язку з цим, показник прибутку у нинішній час придатніший для розрахунку ефекту, аніж показник чистої поточної вартості.

Розглянемо розрахунок ефектів експорту та імпорту на основі обраного показника для конкретних операцій ЗЕД і ланок, що їх здійснюють: підприємств, держави, посередницьких структур.

І. ЕФЕКТ ЕКСПОРТУ. 1. *Визначення комерційного ефекту від експорту для підприємств та інших матеріальних структур* має враховувати специфіку вибору різних каналів збуту, а

сама: реалізації продукції власними силами за прямими зв'язками із зарубіжними партнерами без посередників або продажу підприємством власної продукції державним зовнішньоекономічним органам, які потім експортують її самостійно.

При реалізації продукції власними силами за прямими зв'язками із зарубіжними партнерами без посередників ефект може бути визначений на основі модифікації формули для розрахунку прибутку як різниці результатів і витрат шляхом зіставлення валютної виручки від реалізації товарів і витрат на їх виробництво та збут:

$$E_n = \sum_{t=1}^{T_B} (P_{et} \cdot K_e \cdot K_{kp} - K_t - U_t - \Pi_{dt}) dt \quad (1)$$

де P_{et} — виручка від реалізації експортної продукції в році t у валюті; K_e — коефіцієнт купівельної спроможності валюти як результат виручки від експорту продукції, відносні одиниці (в.о.); K_{kp} — коефіцієнт кредитного впливу, в.о.; K_t ; U_t ; Π_{dt} — відповідно капітальні, поточні витрати й податкові відрахування, пов'язані з виробництвом і реалізацією експортної продукції у році t , грн.; dt — коефіцієнт дисконтування, що враховує фактор часу, в.о.; T_e — час випуску експортної продукції у роках.

Окремі складники формули (1) розраховуються таким чином. Величина P_{et} , визначається як

$$P_{et} = C_{e1} \cdot A_{et}, \quad (2)$$

де C_{e1} — ціна одиниці експортної продукції, грн. Для засобів праці одиницею експортної продукції може виступати кількість одиниць обладнання; для предметів праці — кількість тонн металу, кубічних метрів рідини, кіловат-годин енергії тощо;

A_{et} — обсяг реалізації експортної продукції даного виду у році t , шт./рік — для засобів праці; для предметів праці — т, м³, кВт г/рік. (У даній статті розглядається фінансово-економічна оцінка експорту засобів праці, однак загальні принципи визначення відповідного ефекту можуть застосовуватись і для предметів праці. Це важливо, оскільки насьогодні предмети праці становлять значну частину українського експорту.)

Величина K_e знаходиться шляхом спеціальних розрахунків. Практично вона може визначатися на базі зіставлення поточних курсів валют.

Коефіцієнт $K_{кр}$ розраховується як частка від ділення сумарної величини валютних надходжень від експорту продукції, приведеної до року постачання товару, на його номінальну зовнішньоторговельну ціну. Величина цього коефіцієнта залежить від таких факторів, як частка коштів, що кредитується, загальна сума контракту, середня річна кредитна ставка, період погашення кредиту, різниця у строках між часом поставки товару і датою чергового платежу тощо.

Найвигіднішим для продавця і найневигіднішим для покупця є платіж готівкою. При цьому чисельне значення $K_{кр}$ дорівнює одиниці. У всіх інших випадках надається відстрочка платежу, що рівнозначно кредитуванню покупця продавцем. Величина $K_{кр}$ виявляється рівною одиниці ще й тоді, коли будуть однаковими чисельні значення ставки за кредит та норми дисконту. Водночас, чим вища норма дисконту порівняно з величиною процентної ставки, тим більшу роль відіграє фактор часу. Приведені, з врахуванням фактора часу, валютні надходження суттєво відрізняються від їх значень, що визначені без урахування фактору часу. Відповідно, знижується ефективність продажу у кредит для продавця і підвищується ефективність придбання продукції покупцем.

Проілюструємо вплив чисельного значення $K_{кр}$ на величину ефекту від продажу продукції в кредит на прикладі.

Українське машинобудівне підприємство постачає у далеке зарубіжжя верстати. Витрати на їх виробництво та реалізацію ($K_t + U_t$) становлять 2,5 млн грн з урахуванням фактору часу. Валютна вартість контракту — 800 тис. дол. США. Замовникові надається кредит строком на 5 років. Погашення вартості контракту відбувається рівними частками до завершення строку контракту. Щорічні проценти від суми угоди нараховуються протягом року, який передує часу відповідної сплати. Кредитна ставка становить 10 % річних. Дисконтна ставка дорівнює 0,15.

Ринковий курс продажу валюти щодо гривні $K_{кр}$ приймається на рівні 5,5. Для стимулювання експорту податок до бюджету за даним контрактом не справляється.

Необхідно: 1. Знайти ефект від продажу верстатів з урахуванням кредитного впливу. 2. Порівняти його величину з величиною ефекту від продажу товарів за готівку. 3. Визначити втрати від продажу обладнання в кредит порівняно зі сплатою за товар готівкою. 4. Запропонувати заходи щодо зменшення величини вказаних втрат.

Вихідні розрахунки наведено в табл. 1.

Таблиця 1

ВИЗНАЧЕННЯ ВЕЛИЧИНИ ВАЛЮТНИХ НАДХОДЖЕНЬ ЗА РОКАМИ

Показники	Валютні надходження за роками (у тис. дол. США)				
	2001	2002	2003	2004	2005
Погашення основної суми кредиту	160	160	160	160	160
Погашення процентів за кредит	80	64	48	32	16
Усього надходжень	240	224	208	192	176
Те саме з урахуванням коефіцієнта дисконтування	208,695 ¹	169,44	136,842	109,777	87,578
Загальна сума надходжень з урахуванням коефіцієнта дисконтування	712,272				

¹ Обчислюється за формулою $\frac{K_t}{(1 + E_t)^t}$.

$$\text{При цьому } K_{кр} = \frac{\Sigma}{P_{et}} = \frac{712,272}{800} = 0,89.$$

Ефект від продажу обладнання у кредит визначається за формулою (1), яка у даному разі має вигляд:

$$E_n = P_{et} \cdot K_v \cdot K_{кр} - K_t - U_t.$$

$$\text{Тоді } E_{нрк} = 8 \cdot 10^{-5} \cdot 0,89 \cdot 5,5 - 2,5 \cdot 10^6 = 1416 \text{ тис. грн.}$$

Ефект від продажу товарів готівкою такий:

$$E_{nz} = 8 \cdot 10^5 \cdot 5,5 - 2,5 \cdot 2,5 \cdot 10^6 = 1900 \text{ тис. грн.}$$

Втрати від продажу B_T у кредит дорівнюють:

$$B_T = E_{nz} - E_{нрк} = 1900 - 1416 = 484 \text{ тис. грн.}$$

Одним із заходів щодо зменшення вказаних витрат може стати введення надбавок до ціни товару. Експортеру слід встановити також відповідні умови кредиту з урахуванням фактору часу, а саме — визначити строки погашення валютної вартості контрак-

ту, проценти за кредит, частки повернення коштів, які забезпечать контракту необхідну прибутковість.

При розрахунку до складу величини K_t формули (1), окрім звичайних одночасних витрат, включають також витрати на транспортування продукції до кордону; вони становлять у середньому 5 % від вартості продажу товару, організації збуту та реклами. До складу величини U_t крім витрат на виготовлення продукції, відносять також поточні витрати на збут, зберігання продукції тощо; до величини $\Pi_{\text{от}}$ — податки на експорт та мито.

На ціну реалізації впливає і розмір експортної партії. Зі збільшенням обсягів виробництва продукції зменшуються витрати на одиницю її виробництва [7]. В літературі подібна залежність має логарифмічний характер і аналітично подається як

$$C_2 = C_1 \cdot \left(\frac{A_1}{A_2} \right)^{L_{cp}}, \quad (3)$$

де C_1, C_2 — статті витрат на виготовлення однотипного виробу (грн) при меншому обсязі випуску A_1 , та більшому — A_2 , шт./рік. Показник L_{cp} характеризує можливу інтенсивність впливу науково-технічного прогресу (НТП) на виробництво даного товару і, відповідно, швидкість зниження витрат при зростанні обсягів. У середньому для галузей обробної промисловості подвоєння обсягів забезпечує зниження питомих витрат на виробництво одиниці продукції на 10 % і зростання ефективності виробництва на 40 %.

Однак у сучасних умовах характер подібних залежностей виявляється складнішим, аніж розрахований за формулою (3). У цьому зв'язку правомірним є визначення відповідних залежностей у більш вузьких галузях виробництва та використання товару, а саме: $A_1 + A_2; A_2 + A_3; \dots; A_{n-1} + A_n$, у кожній із яких має місце свій характер зміни питомих витрат на виробництво одиниці товару залежно від обсягу виробництва. Проведені нами дослідження ряду інноваційних проектів свідчать, що подібні залежності досить різноманітні й неоднозначні за характером.

Такий підхід дає змогу вдосконалити розрахунок порівняно з існуючими методами визначення ціни, де використовується безперервна залежність змін витрат на виробництво товару від обсягів його виробництва. При встановленні подібних фактичних залежностей враховуються також комерційні фактори. Наприклад,

фактор надання знижки постійному покупцеві. Водночас не слід забувати, що розмір експортної партії не повинен бути меншим визначеного мінімуму, зниження величини якого робить поставки неефективними.

У випадку, коли підприємство продає свою продукцію державним зовнішньоекономічним органам, які потім експортують її самостійно, загальний вигляд формули (1) зберігається. При цьому зіставляється розмір виручки від продажу товару за договірною ціною у внутрішніх цінах із витратами на його виробництво й реалізацію. Оскільки на сьогодні продукція підприємств, яка експортується через державні зовнішньоекономічні органи, реалізується у національній валюті, у першій частині формули (1) відсутній коефіцієнт K_B . Як правило, при цьому немає продажу в кредит, тобто відсутній коефіцієнт $K_{кр}$. У величинах K_t та U_t відсутня частина торговельно-збутових витрат, які виникають у разі експорту власної продукції підприємством безпосередньо, а не через державні канали збуту. Податки, зокрема ПДВ, також враховуються у національній валюті.

У формулі (1), як і в наступних формулах, не береться до уваги ефект від випуску та реалізації продукції на внутрішньому ринку. Слід ураховувати, що виплата підприємствами відповідного збору за послуги від продажу продукції залежить від суми угоди. Подібним чином визначається ефект і від продажу продукції посереднику. При цьому величина комісійної винагороди змінна і встановлюється за контрактом. Розрахунки можуть здійснюватись у валюті, тоді загальний вигляд формули (1) зберігається.

2. Розрахунок *бюджетного ефекту держави* від продажу продукції підприємствами безпосередньо іноземному споживачеві (E_{σ}) можна проводити за формулою:

$$E_{\sigma} = \sum_{t=1}^{T_B} (H_1 + H_{pt}) dt, \quad (4)$$

де H_{pt} — накладні витрати на оформлення грошових надходжень, їх облік, поштові витрати, відрахування на утримання податкової інспекції, митної служби тощо у році t .

Аналогічним чином розраховується ефект, що його отримує бюджет від продажу продукції державі посередницькими організаціями. Але у цьому випадку ставки податків можуть бути відмінними від ставок для підприємств-виготовлювачів.

3. При продажу посередником товару зовнішньоторговельній організації ефект першого (*ефект посередницької організації*) (E_{nc}) визначається за формулою:

$$E_{nc} = C_{np} - C_{пок} - P_n, \quad (5)$$

де C_{np} та $C_{пок}$ — відповідно відпускна ціна посередника й купівельна ціна зовнішньоторговельної організації у гривнях; P_n — податки, що сплачує посередницька організація в ході продажу.

Методи розрахунку ефекту від проведення експортних операцій однакові як для промислових товарів, так і для товарів широкого вжитку. Можуть змінюватися лише окремі числові величини та складники-податки, котрі не входять до ціни товарів широкого вжитку. Водночас, при їх продажі виникають торговельні націнки, акцизний збір тощо, які не застосовуються до промислових виробів.

Розраховуючи ефект від проведення вказаних зовнішньоекономічних операцій, слід пам'ятати про низку факторів: по-перше, частина витрат виникає при експорті продукції, попит на яку на внутрішньому ринку задовольняється не повністю; по-друге, існують ще й додаткові витрати на виробництво аналогічної продукції, які виступають назовні економічними втратами вітчизняних споживачів.

При використанні замінних товарів (як промислових, так і широкого вжитку) змінюються витрати споживача на придбання товарів експортного виробництва та аналогічних товарів, виготовлених усередині країни, що мають нижчу якість, ніж експортні. Крім того, при зміні якості споживач може мати додаткові одноразові ΔK_t , та поточні ΔU_t витрати. Якщо вдається досягти однакових споживчих якостей обох варіантів виробів шляхом збільшення витрат на виробництво менш якісного товару, тоді ефект від використання замінного товару широкого вжитку визначається за формулою:

$$\Delta E = \sum_{t=1}^{T_n} (C_{zt} - C_e - \Delta K_t - \Delta U_t) dt, \quad (6)$$

де C_{zt} — ціна замінного товару, придбаного у році t ; C_e — ціна на товару в експортному виконанні у гривнях.

Величина C_{zt} , у загальному випадку стосується року t його придбання, оскільки через різницю якості замінної та експортної продукції може виникнути потреба у заміні аналогічного товару

протягом строку служби його експортного зразка. Це негативно позначається на державному бюджеті, оскільки зменшуються надходження від податку на прибуток.

Неможливість виробництва замінного товару у потрібних обсягах може спричинити зростання цін.

II ІМПОРТ. (*Госпрозрахунковий ефект підприємства при придбанні засобів праці*). У випадку, якщо підприємство здобуває за кордоном засоби праці для випуску продукції самостійно, використовуючи прямі зв'язки, ефект \mathcal{E}_x від проведення таких операцій визначається різницею між виручкою від реалізації продукції, виготовленої на імпортному обладнанні, і витратами на її виготовлення та реалізацію, а також на придбання даного обладнання:

$$\mathcal{E}_x = \sum_{t=1}^T [P_{ит} - (K_{ит} \cdot K_e \cdot K_{кр} + K'_t) - U_t - \Pi_{ит}] dt, \quad (7)$$

де $P_{ит}$ — обсяг реалізації продукції, виготовленої на імпортному обладнанні в крб. у році t ; $K_{ит}$ — капітальні витрати на придбання імпортного обладнання у році t в іноземній валюті (включають також витрати на транспортування товарів до кордону, на проведення комерційної операції); K'_t — додаткові витрати на транспортування обладнання від кордону до підприємства, його монтаж і наладку у році t (в грн); U_t — поточні витрати на виробництво продукції на даному обладнанні у році t ; $\Pi_{ит}$ — додаткові відрахування у році t , в т.ч. податки на імпорт та мито.

Зовнішньоторговельні економічні операції пов'язані з певним ризиком. Він виникає через несвоєчасність платежів та неплатоспроможність покупців, неможливість збуту частини продукції при освоєнні нових ринків, інфляційні процеси, зміни валютних курсів, несприятливі військово-політичні ситуації.

Міжнародна практика застосовує розгалужену мережу страхування на випадок настання вказаних ризикових ситуацій для погашення або зведення до мінімуму збитків. Це, насамперед, акцептна система кредитування банками експортної діяльності, практика виплат за рахунок коштів державного страхового фонду, використання ф'ючерсних операцій та засобів мінімізації валютних ризиків тощо. Втрати також можуть компенсуватися за рахунок страхових фондів міжнародних олігополій, які розробляють і замовляють даний товар. Врахування фактору ризику в розрахунках ефекту від зовнішньоекономічної діяльності передбачає використання математичних методів, зокрема теорії ймовірностей, досвіду, знань та інтуїції менеджерів.

Розглянуті у статті методичні засоби сприяють удосконаленню теорії і практики визначення ефективності проведення зовнішньоекономічних операцій. Вони дають змогу розрахувати реальні цифри доходу у конкретних ланках економіки — суб'єктах ЗЕД. Зазначений методичний інструментарій можна використати не тільки для обґрунтування окремих пропозицій щодо закупівлі та продажу певних товарів, а й у ході розробки планів експорту-імпорту в масштабах країни, при оцінці структури та напрямків зовнішньоторговельного обороту.

Література

1. Михайлушкин А. И., Шимко П. Д. Экономика транснациональной компании. — СПб.: СПб. ГИЭУ, 2005. — 375 с.
2. Инновационная экономика./ Отв. ред. Дынкин А. А., Иванова Н. И. — М.: Наука, 2004. — 352 с.
3. Социально-экономическая эффективность: опыт США система саморазвития. / Отв. ред. Марцинкевич В. И. — М.: Наука, 2000. — 301 с.
4. Дакно І. Міжнародна економіка. — К.: МАУП, 2002. — 216 с.
5. Кредісов А. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. — К.: Віра-Р, 2002. — 552 с.
6. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник / Долгов С. И. и др. — М.: Высшая школа, 1990. — 432 с.
7. Современный капитализм, хозяйственный механизм и НТП/ Отв. ред. Никитин С. М. — М.: Наука, 1989. — 260 с.

Стаття надійшла до редакції 17.04.06

УДК: 330.837

М. В. Вергуненко, аспірант кафедри міжнародної економіки,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

В статті розглянуті традиційні класифікації трансакційних витрат різних авторів і запропоновані нові класифікаційні ознаки, які дозволяють організувати ефективний їх моніторинг та визначити напрями їх оптимізації.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: трансакційні витрати, трансакція, нова інституційна економіка, витрати *ex ante*, витрати *ex post*, ієрархічні рівні трансакційних витрат.

Розмаїття трансакційних витрат зумовлює необхідність їх класифікації, якій має передувати виділення певних типів транс-