

К.е.н. Романченко Н.В.

*Криворізький економічний інститут КНЕУ*

## ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗУСТРІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ В ПРАКТИЦІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМ

*Узагальнено причини розповсюдження в практиці зовнішньої торгівлі зустрічних (товарообмінних) угод і обґрунтовано методикою визначення умовного економічного ефекту й оцінки ефективності їх реалізації.*

**Ключові слова:** зустрічна операція, міжнародна торгівля, ефект експорту, ефективність експорту, ціна, імпорт.

**I. Вступ.** Застосування в практиці міжнародної торгівлі різних типів товарообмінних операцій вимагає встановлення причин та мотивів, через які суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності в деяких випадках віддають перевагу саме їм, а не традиційним формам зовнішньої торгівлі, тобто експортно-імпортним операціям. Також постає проблема оцінки і аналізу економічної ефективності їх реалізації. Необхідно зазначити, що в зустрічних угодах завжди можна виокремити контрагента-ініціатора та контрагента, який через певні обставини погоджується на умови зустрічної торгівлі. В найбільш розповсюдженому випадку експортер певної продукції робить пропозицію потенційному зарубіжному покупцеві, в свою чергу останній звертається зі зворотною пропозицією про продаж власної продукції на певну суму коштів. Узагальнення досліджень вітчизняних і зарубіжних авторів дозволили встановити, що причинами зустрічної торгівлі зарубіжних фірм можуть бути [1- 4]:

- використання монопольного становища певними крупними компаніями, які мають широке коло зарубіжних постачальників-конкурентів: інтенсивна конкуренція змушує їх погоджуватися на зустрічну закупівлю товарів, які з часом можна реалізувати;

- використання конкурентних переваг одним з потенційних контрагентів, використовуючи які можна схилити партнера до укладання зустрічної угоди;

- тимчасова відсутність вільних коштів для фінансування імпоротної операції. В цьому випадку імпортер наполягає на першопочатковому експорті, в результаті якого буде отримано валютні кошти;

- взаємна зацікавленість контрагентів у двосторонньому обміні при відсутності коштів на фінансування угоди: виходом є реалізація бартерних операцій;

- наявність фактору дискримінації в зовнішньоторговельних відносинах, коли один з партнерів змушений реалізовувати конкурентноспроможний товар на менш вигідних для нього умовах через наявність певних бар'єрів (як правило суб'єктивного характеру);

- дія фактору часу: спонукає партнера погоджуватися на зустрічну закупівлю у зарубіжного контрагента продукції, яку можна швидше реалізувати, ніж власну продукцію шляхом звичайної експортної операції;

- намагання забезпечити довготривалі зв'язки зі стратегічно вигідним партнером шляхом двостороннього взаємовигідного товарообміну та інші причини.

Наявність значної кількості типів міжнародних компенсаційних угод (за попередніми оцінками фахівців ЮНІСТРАЛ їх близько 60-70) [1] є відображенням ускладнення зовнішньоторговельних зв'язків, загострення конкуренції на світовому ринку та наявності провідних експортерів, що мають безперечні конкурентні переваги в певній галузі світової економіки чи на певних сегментах ринку. Враховуючи, що таких суб'єктів зовнішньоекономічних відносин менша кількість, можна вважати, що для другої більшості контрагентів товарообмінні операції на валютній чи безвалютній основі все ж таки мають примусовий характер. Тоді виникає потреба в оцінці економічної доцільності таких зовнішньоторговельних відносин та в оцінці рівня ефективності залучення обмежених виробничих ресурсів до виробництва продукції, що реалізується в межах товарообмінних операцій, а не в режимі експортно-імпортних операцій (особливо, якщо такі угоди практикуються фірмою не епізодично, а з певною систематичністю).

**II. Постановка завдання.** Метою розгляду теми товарообмінних операцій як форми міжнародної торгівлі є обґрунтування методу оцінки ефективності експортних операцій в складі зустрічних угод з іноземним контрагентом. Пропонований метод базується на врахуванні таких основних факторів:

1) сальдо експортно-імпортних операцій. Позитивне сальдо характеризує надходження валютних коштів та, можливо, отримання прибутку (якщо штучно не занижувалися ціни товарообмінної операції нижче рівня середньосвітових);

2) вартість закупівлі продукції виробничого призначення, аналогічної імпортній, у вітчизняних товаровиробників;

3) додатковий економічний ефект від використання імпортованої продукції (в тому випадку, коли на внутрішньому ринку відсутні замітники або аналоги).

Для визначення економічної ефективності товарообмінних операцій пропонується використати наступну методику:

1. Ефект від товарообмінної угоди утворюється як сума таких елементів: прибутки (збитки) від експорту в складі зустрічної угоди (вартість експортної поставки за вирахуванням повних витрат на експорт); збитків від експорту продукції за цінами нижче середньосвітових (або конкурентних) цін на продукцію з аналогічними якісними характеристиками; сальдо товарообмінної операції (вартість експорту за мінусом вартості імпорту); додаткового ефекту від імпорту:

$$E_{т.о} = П_e - З_e + C_{т.о} * H_v + E_{имп}, \quad (1)$$

де  $П_e$  – прибуток від експорту в складі товарообмінної операції, грн;

$З_e$  – збиток від експорту в складі товарообмінної операції при реалізації продукції за порівняно нижчими цінами, грн;

$$Z_e = (C^w - C^{т.о}) * Q_{exp}, \quad (2)$$

де  $C^w$  – середньосвітова ціна реалізації продукції на даному сегменті світового ринку, грн;

$C^{т.о}$  – фактична ціна експортної поставки в складі товарообмінної операції, грн;

$Q_{exp}$  – обсяг експорту, од.;

$C_{т.о}$  – сальдо товарообмінної операції, грн;

$H_v$  – внутрішня норма віддачі оборотних коштів фірми. Характеризує величину прибутку від реалізації продукції, що припадає на 1 грош. од. оборотних коштів, залучених до процесу виробництва, грн/грн;

$E_{имп}$  – економічний ефект від обернених закупівель фірми, в тому числі

утворюваний за рахунок придбання продукції виробничого призначення за порівняно низькими цінами чи з відносно вищим рівнем якості; або прибуток (збиток), який фірма планує отримати від реалізації імпортної продукції на вільному ринку в коротко- чи довгостроковому періоді.

Добуток  $C_{т.о} * H_v$  відображає умовний прибуток (чи збиток) від надходження (витрачання) валютних коштів фірми в результаті здійснення товарообмінних операцій, тобто прибуток, отриманий в результаті поповнення обігових коштів у виробничо-господарській діяльності.

2. Ефективність товарообмінної операції:

$$E_{фт.о} = E_{т.о} / V_{т.о}, \quad (3)$$

де  $V_{т.о}$  – сумарна величина повних витрат на експорт та обернену закупівлю в складі товарообмінної операції.

**III. Результати.** В табл. I наведено вихідні дані зовнішньої торгівлі машинобудівного підприємства "NN" за період 1996-1999 рр., на основі яких здійснено розрахунки та проведено аналіз ефективності зустрічної торгівлі підприємства в динаміці.

Оцінку ефективності товарообмінних операцій підприємства побудовано на врахуванні валютних надходжень від товарообміну, скоригованих на величину ефекту імпортних закупівель. Останній полягає в економії витрат порівняно з придбанням імпортозаміщуючої продукції та в додатковому ефекті, який отримано завдяки залученню до виробництва оригінальної (ексклюзивної) машинно-технічної продукції виробничого призначення. Тому дана величина є умовною, в бухгалтерській звітності вона не відображається, проте її врахування є необхідним при здійсненні економічного аналізу доцільності таких операцій і, відповідно, визначенні ступеня ефективності залучення виробничих ресурсів до процесу виробництва експортної продукції.

Сальдо товарообмінних операцій безпосередньо характеризує, чи надходять до підприємства валютні кошти від цих операцій, чи валютні ресурси витрачаються. Взагалі протягом аналізованого періоду відбулося збільшення валютних коштів підприємства на 1811,9 тис. дол. США. Така оцінка свідчить на користь здійснення експортних поставок у складі товарообмінних операцій. Важливу інформацію надає також зіставлення

Таблиця 1. Узагальнююча оцінка економічної ефективності експорту продукції з оберненою закупівлею у іноземного контрагента

Показник	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.
1. Експорт в складі товарообмінної операції, тис. дол. США	10189,1	7957,0	6138,5	5887,7
2. Імпорт в складі товарообмінної операції, тис. дол. США	8436,7	9053,7	7029,5	3840,5
3. Сальдо товарообмінної операції, тис. дол. США	1752,4	-1096,7	-891,0	2047,2
4. Витрати на експорт, тис. дол. США	9751,8	7389,9	5742,6	5641,4
5. Ефект від імпорту:				
5.1. Економія від імпорتنих закупівель, тис. дол. США	275,4	117,9	-	498,0
5.2. Додатковий ефект від виробничого використання незамінної імпортованої продукції, тис. дол. США	674,2	-	749,1	-
6. Ефект від товарообмінних операцій, тис. дол. США	10189,1-9751,8+ +1752,4*0,21+ +275,4+674,2= =1754,9	7957-7389,9- -1096,7*0,19+ +117,9=476,6	6138,5-5742,6- -891,0*0,24+ +749,1= =931,16	5887,7-5641,4+ +2047,2*0,2+ +498,0=1153,7
7. Коефіцієнт ефективності товарообмінних операцій	1754,9/(9751,8+ +8436,7)= =0,0965	476,6/(7389,9+ 9053,7)= =0,0289	931,16/(5742,6+ 7029,5)= =0,0729	1153,7/(5641,4+ 3840,5)= =0,1217

обсягу валової вартості експортних поставок і витрат на виробництво експортної продукції. Позитивне співвідношення вказаних параметрів можна тлумачити таким чином:

- 1) продукція експортується не за виробничою собівартістю, а за ринковими цінами;
- 2) продукція є порівняно конкурентноспроможною на зовнішньому ринку;
- 3) виробництво експортованої продукції є рентабельним.

Повертаючись до аналізу оцінкових показників табл.1, підкреслимо основні фактори, за рахунок яких склалися значення ефектів від товарообмінних операцій. В 1996 році позитивне сальдо угоди та отриманий в складі контрактної ціни експортованої продукції підприємства прибуток

в розмірі 4,5% від повних витрат на експорт забезпечили ефект розміром 1754,9 тис. дол. США. Відповідно, ефективність товарообмінних операцій склала 9,65%. Від'ємне сальдо товарообмінних угод 1997 року поглинуло позитивний ефект від прибутковості експорту, через те одержано загальний низький результат операцій – 476,6 тис. дол. США. В 1998 році від'ємне сальдо угод перекрилося ефектом за рахунок додаткового прибутку від оберненої закупівлі високотехнологічного імпортного обладнання, використовуваного у виробничому процесі, обсягом 749,1 тис. дол. США, а також прибутковістю експортного виробництва (6,89%). Порівняно високим є ефект товарообмінних операцій підприємства, проведених у 1999 році. Складові успіху ідентичні з факторами зовнішньоторговельних операцій 1998 року.

**IV. Висновки.** Таким чином, наявність значної кількості раніше вказаних об'єктивних і суб'єктивних умов зовнішньої торгівлі спричиняє пошук нетрадиційних шляхів реалізації на міжнародних ринках конкурентних можливостей національних підприємств, в тому числі, за рахунок міжнародних товарообмінних угод. Пропонована методика оцінки ефективності зустрічних операцій базується на врахуванні в складі ефекту: прибутку (збитків) від експорту, збитків від експорту продукції за цінами, нижче середньосвітових (або конкурентних), сальдо товарообмінних операцій, що складає наукову новизну дослідження. Практичне значення від використання представленої методики полягає у можливості здійснювати управлінський контроль за доцільністю залучення обмежених виробничих ресурсів підприємства до зовнішньоторговельного обміну технологічно не пов'язаними товарами.

## Література:

1. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 488 с.
2. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
3. Гофман Н.Ф., Маховикові Г.А. Основы внешнеэкономической деятельности. – СПб.: Питер, 2001. – 208 с.
4. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие. – М.: Дело, 1999. – 320 с.