



ISSN 1998-7927

ВІСНИК

**Східноукраїнського
національного
університету
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

**№17(206)
Частина 2
2013**



СПОСІБ І ПРИСТРІЙ ПЕРЕТВОРЕННЯ ПЕРЕМІЩЕНЬ У ДВІЙКОВИЙ КОД <i>Петришин М.З., Петришин Л.Б.</i>	84
НЕЙРОСЕТЕВОЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПОЛИВОМ С ПОМОЩЬЮ КОМПЬЮТЕРНОГО ЗРЕНИЯ <i>Леви Л.И., Дубовиков А. Ю., Акименко Т. А.</i>	87
МОДЕЛЬ НЕУРАВНОВЕШЕННОГО СУБТРАКТИВНО-АДДИТИВНОГО ВЗВЕШИВАНИЯ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ФОРМЫ ИНФОРМАЦИИ <i>Петришин Л.Б.</i>	92
КОМПЬЮТЕРНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА И ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ <i>Рыбальский О.В., Тимошенко Л.Н.</i>	98
ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ ПРИГОДНОСТИ ПРОГРАММЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ ЦИФРОВОЙ АПАРАТУРЫ ЗАПИСИ ИЗОБРАЖЕНИЙ <i>Рыбальский О.В., Журавель В.В., Шабля А.Н.</i>	102
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АППАРАТНОГО УСКОРЕНИЯ ПРИ ГЕНЕРАЦИИ ИЗОБРАЖЕНИЯ В БРАУЗЕРАХ <i>Игнатъева О.В., Саламка К.А., Гречишкіна Е.М.</i>	105
ЗАСОБИ ЗАХИСТУ РНР-ДОДАТКІВ ВІД XSS-АТАК <i>Ігнатъева О.В., Гречишкіна О.М., Саламка Е.А.</i>	109
МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ АВТОМАТИЧНОГО ТЕСТУВАННЯ ПРОГРАМ З ВИКОРИСТАННЯМ БАЗИ ДАНИХ ТЕСТІВ <i>Ясюк О.Є., Подуван Ю.В.</i>	115
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА <i>Чумаченко Г.В., Грашовська В.Р., Іщенко Ю.О.</i>	119
МІСЦЕ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ ДЕРЖАВИ <i>Чумаченко Г.В., Захарко А., Іщенко Ю.О.</i>	122
КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА ЯК ВАГОМІЙ ФАКТОР ВПЛИВУ НА ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА <i>Стрижко О.В., Романова Т.Я.</i>	126
УСЛОВИЯ ИННОВАЦИОННОГО ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РЫНКА ТРУДА УКРАИНЫ <i>Болдырев К.А.</i>	130
КЛЮЧЕВЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА <i>Василенко В.А.</i>	135
ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ <i>Кудель Л. В., Мухсин А. Х., Хусейн Н.А.</i>	140
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА <i>Минько І. М., Мірошніченко П.І., Яремен Я.Р., Себко А.В.</i>	144
МОНІТОРИНГ ТА ОЦІНКА РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ <i>Безручко І.Є.</i>	149
ДЕЯКІ ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО - ІМПОРТНИМИ ТОВАРИНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ <i>Васильчук Н.О.</i>	153

УДК 338.242

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ТОВАРНМИ ОПЕРАЦІЯМИ

Васильчук Н.О.

SOME ISSUES MANAGEMENT PROCESS IMPROVEMENT EXPORT-IMPORT TRADE TRANSACTIONS

Vasylchuk N.

У статті представлена методика аналізу ефективності експорту та імпорту товарів, в якій наведено коефіцієнти ефективності експорту та імпорту і коефіцієнти ефективності продажу валюти, отриманої від експорту, а також запропоновано шляхи вдосконалення процесу управління експортно – імпортними товарними операціями.

Ключові слова: експорт, импорт, коефіцієнт, товарна операція, аналіз

Постановка проблеми

Сучасна орієнтація економіки України на підвищення конкурентоспроможності сприяє тому щоб підприємства виходили на нові ринки збуту.

Для підприємств, які вийшли на зовнішній ринок, дуже важливим є необхідність створення чіткого і налагодженого механізму обліку й аналізу експорту та імпорту товарів, так як виникає багато нових операцій, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю. Основним джерелом доходу в зовнішньоторговельних операціях є безпосередньо зовнішня торгівля, тобто експорт та импорт товарів і устаткування. Під час здійснення експортно – імпортних операцій необхідною умовою для їх успішного проведення є аналіз ефективності експорту та імпорту. Однак, в даний час не існує єдиної визначеної системи аналізу ефективності цих операцій. Аналіз останніх досліджень та публікацій. Існуючі системи аналізу ефективності експортно – імпортних операцій, далекі від досконалості. Так, наприклад методика Миралюбової, яка була розроблена в 1992 році, малозастосовна в сучасних умовах через зміни в законодавчій базі ЗЕД (скасування обов'язкового продажу валюти та ін.) [3]. Ще одна методика, яку використовують на сучасному етапі розвитку ринкових відносин більшість великих підприємств, занадто вузько розглядає витрати при експорті і при імпорті, через що, її коефіцієнти ефективності носять загальний характер. Крім того, ця методика не враховує альтернативних витрат [1].

Представлена в роботі методика аналізу ефективності експорту та імпорту товарів, дозволяє підприємствам більш реально оцінити ситуацію,

сприятиме підвищенню рівня конкурентної спроможності і відповідно задає можливості отримувати цільовий прибуток. В статті наведено коефіцієнти ефективності експорту та імпорту і коефіцієнти ефективності продажу валюти, отриманої від експорту.

Мета. Основною метою статті є розробка заходів вдосконалення процесу управління експортно – імпортними товарними операціями.

Матеріали і результати дослідження. Припустимо, що підприємство укладає договір на експорт товарів до Російської Федерації строком на 2 роки. Оскільки до 2013 року підприємство працювало виключно на зовнішньому ринку, аналіз експортно – імпортних операцій носить аналітичний характер.

Спочатку розглянемо операції експорту товарів. При експорті товарів підприємство продас товари за кордон з метою отримання прибутку. У цьому випадку підприємство несе такі витрати:

- собівартість товару, що експортується,
- транспортні витрати,
- організаційні витрати.

Під собівартістю товару розуміються витрати на виробництво товару підприємством.

Транспортні витрати включають в себе витрати на транспортування товару, які несе підприємство – експортер. Ці витрати залежать від ціни контракту (CIF, FOB і т. д.). При експорті товарів на підприємстві N прийнято використовувати ціну FOB товару.

Організаційні витрати – це витрати підприємства на укладання контракту, митні збори і збори при перевезенні товару через митний кордон.

Таким чином, експортні витрати дорівнюють сумі собівартості товару, транспортних витрат і організаційних витрат [2].

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. Перерахунок у гривні можна здійснювати або за курсом Національного банку України на день

отримання валютної виручки чи на день укладення контракту (це залежить від умов контракту), або за курсом продажу іноземної валюти на центральних біржах України.

Якщо експортний дохід перевищує експортні витрати, то експорт товару вважається ефективним. Однак цієї умови не достатньо. Експорт товару доцільний, якщо експортний прибуток перевищує внутрішній прибуток підприємства від продажу товару у середині країни. Експортний прибуток дорівнює експортному доходу за вирахуванням експортних витрат, а внутрішній прибуток - внутрішньому доходу за вирахуванням собівартості товару. При цьому внутрішній дохід - це гривнева виручка від продажу товару [4].

Якщо підприємство збирається надалі здійснювати операції з іноземною валютою, наприклад, операції імпорту або інвестування, то для нього дуже важливим є такі питання. Чи є сенс продавати валюту, отриману при експорті? Можливо краще використовувати отримані гривневі копійки для вкладення їх у банк під відсотки, або інвестування і т. д.? Альтернативою продажу валюти може служити переміщення валюти на валютний рахунок у банку.

При операціях імпорту товарів підприємство прагне вигідно закупити товари за кордоном з метою їх подальшого використання в своїй країні. У зв'язку з цим призначення товарів відіграє велику роль. Підприємство може закупити товари для їх подальшого продажу на території України. Такі товари необхідно класифікувати як товари споживання (ТС). Підприємство може також придбати товари для їх використання у власному виробничому циклі (устаткування, сировину і т. д.). Такі товари необхідно класифікувати як товари виробництва (ТВП).

У разі імпорту товарів споживання підприємство несе такі витрати:

- вартість товару,
- транспортні витрати,
- організаційні витрати.

Вартість товару - це контрактна ціна імпортованого товару. Транспортні та організаційні витрати аналогічні експортним транспортним та організаційним витратам.

Імпортні витрати дорівнюють сумі вартості товару, транспортних та організаційних витрат.

Імпортний дохід - це виручка за імпортований товар.

Як і у випадку з експортом товару, імпорт товару вигідний, якщо імпортний дохід перевищує імпортні витрати. Однак ця умова також не є достатньою. Необхідно з'ясувати, чи вигідніше закупити товари за кордоном або ж їх вигідніше закупити всередині країни. Якщо імпортний прибуток перевищує внутрішній прибуток, то імпортувати товари вигідно.

Імпортний прибуток являє собою різницю імпортного доходу та імпортних витрат.

Внутрішній прибуток, відповідно, різниця внутрішнього доходу і внутрішньої вартості товару. В разі коли ціни на імпортний і вітчизняний аналогічний товар передбачаються однаковими, імпортний дохід дорівнює внутрішньому доходу, а внутрішня вартість - це оптова ціна на даний товар в середині країни [2].

При імпорті товарів виробництва ситуація ускладнюється. У даному випадку необхідно враховувати дохід, що отримується підприємством від використання імпортованого товару, а також витрати, пов'язані з використанням цього товару. Таким чином, дохід від товару виробництва дорівнює гривневому доходу від продажу товарів, вироблених з використанням ТВП (без витрат на реалізацію). Витрати на товар виробництва - це сума вартості сировини та енергії, витрат на обслуговування і витрат робочої сили. У разі, якщо товар є не устаткуванням, а сировиною чи комплектуючими, необхідно в якості витрат і доходу від товару виробництва взяти частки, що припадають на нього, від загальних витрат і доходу від виробництва товарів з використанням імпортованого ТВП.

Дохід від товару виробництва додається до імпортного доходу, а витрати на товар виробництва - до імпортних витрат. Подальші розрахунки аналогічні розрахункам при імпорті споживчих товарів.

Як у випадку експорту, так і у випадку імпорту витрати на зберігання товару, його подальший розподіл по території країни, реалізацію і т. д. не враховуються. При необхідності вони можуть бути враховані в експортних витратах і імпортних витратах відповідно. При цьому ці ж витрати необхідно врахувати і у внутрішніх витратах, тобто в собівартості товару при експорті та його внутрішню вартість при імпорті.

На підставі цих теоретичних положень розроблені коефіцієнти ефективності експорту та імпорту товарів, які наведені нижче [4].

Розглянемо коефіцієнти ефективності експорту та продажу валюти, отриманої від експорту:

Як вже відомо експорт товару ефективний, якщо експортний дохід перевищує експортні витрати. Це відображає базовий коефіцієнт ефективності експорту:

$$K_{\text{ee}(A)} = \frac{D_e}{C_t + B_t + B_{\text{org}}} \quad (1)$$

- D_e - дохід від експорту,
- C_t - собівартість товару,
- B_t - транспортні витрати,
- B_{org} - організаційні витрати.

Якщо базовий коефіцієнт ефективності експорту > 1 , експорт ефективний. Чим вищий цей коефіцієнт, тим вище ефективність експорту.

Як вже зазначалося згори, для визначення ефективності експорту розрахунок лише базового

коефіцієнта ефективності експорту недостатньо. Необхідно з'ясувати, чи є експорт товару більш вигідною операцією, ніж продаж цього товару всередині країни. Для цього служать альтернативний коефіцієнт ефективності експорту:

$$K_{\text{век}}(a) = \frac{D_{\text{e}} - C_{\text{e}} - B_{\text{t}} - B_{\text{орг}}}{D_{\text{e}} - C_{\text{e}}} \quad (2)$$

— $K_{\text{век}}$ - альтернативний коефіцієнт ефективності експорту,

— D_{e} - внутрішній дохід (від продажу товару у середині країни),

— інші елементи аналогічні елементам формули (1).

Якщо альтернативний коефіцієнт ефективності експорту > 1 , експорт ефективний.

Таким чином, для визначення ефективності експорту необхідно розрахувати коефіцієнти БЕБ і БЕА. При цьому необхідно пам'ятати, що вся сукупність доходу і витрат повинна бути

представлена в грошовому еквіваленті. У разі, якщо обидва вони більше одиниці, експорт товару ефективний.

Якщо базовий коефіцієнт ефективності експорту < 1 , а альтернативний коефіцієнт ефективності експорту > 1 , то в цьому випадку експорт неефективний, так як експортні витрати перевищують експортний дохід. Якщо базовий коефіцієнт ефективності експорту > 1 , а альтернативний коефіцієнт ефективності експорту < 1 , то і в цьому випадку експорт також неефективний, тому що прибуток від продажу товару у середині країни буде вище, ніж від його експорту. У разі, коли обидва ці коефіцієнти менше одиниці, то експорт товару неефективний з вищевказаних причин [4].

Приклад аналізу ефективності експорту із застосуванням цих коефіцієнтів представлений у Таб.1.

Таблиця 1

Аналіз ефективності експорту із застосуванням альтернативного коефіцієнта ефективності експорту та базового коефіцієнта ефективності експорту

Д _е	С _е	В _т	В _{орг}	Д _в	К _{бб}	К _{вв}	Висновки
100 000	70 000	4 500	4 000	90 000	1,27	1,08	Експорт ефективний
100 000	70 000	30000	9 000	90 000	0,92	- 0,45	Експорт неефективний
100 000	70 000	20000	5 000	90 000	1,05	0,25	Експорт неефективний

де:

D_{e} - дохід від експорту;

C_{e} - собівартість товару;

$B_{\text{орг}}$ - організаційні витрати;

$D_{\text{в}}$ - внутрішній дохід;

$K_{\text{бб}}$ - базовий коефіцієнт ефективності експорту;

$K_{\text{вв}}$ - альтернативний коефіцієнт ефективності експорту.

Таким чином слід розраховувати очікувані вигоди і витрати від експортних операцій.

Як вже зазначалося вище, при розгляді ефективності імпорту важливе значення має призначення імпортованого товару. Спочатку розглянемо коефіцієнти ефективності імпорту товарів споживання (ТС):

$$K_{\text{еітс}}(b) = \frac{D_{\text{и}}}{B_{\text{і}} + B_{\text{т}} + B_{\text{орг}}} \quad (3)$$

— $K_{\text{еітс}}(b)$ - базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання,

— $D_{\text{и}}$ - внутрішній дохід від продажу імпортованого товару,

— $B_{\text{і}}$ - вартість імпортованого товару,

— $B_{\text{т}}$ - транспортні витрати,

— $B_{\text{орг}}$ - організаційні витрати.

Якщо базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання > 1 , імпорт товару ефективний.

Для того, щоб імпорт товару споживання був вигідний, необхідно, щоб імпортований дохід перевищував імпортовані витрати. Це відображає базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання: [4].

Як і у випадку з експортом товару, для визначення ефективності імпорту необхідно також розрахувати альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання:

$$K_{\text{еітс}}(a) = \frac{D_{\text{и}} - B_{\text{і}} - B_{\text{т}} - B_{\text{орг}}}{D_{\text{и}} - B_{\text{і}}} \quad (4)$$

— $Ke_{itp}(a)$ - альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання,

— B_a - вартість вітчизняного товару, аналогічного імпортованому,

— інші елементи еквівалентні елементам формули (3)

Якщо альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів «споживання» > 1 , імпорт товару ефективний.

Методика визначення ефективності імпорту товару споживання аналогічна методиці визначення

ефективності експорту. Приклади застосування цієї методики представлені в Таблиці 2

Перевагою цієї методики є те, що, окрім аналізу базової ефективності експорту (тобто покриття витрат на експорт доходом від експорту), вона здійснює також альтернативний аналіз ефективності експорту (тобто чи є експорт товарів за кордон більш вигідним, ніж їх продаж в середині країни).

Таблиця 2

Аналіз ефективності експорту із застосуванням альтернативного коефіцієнта ефективності експорту та базового коефіцієнта ефективності експорту

B_a	C_n	B_{tr}	B_{ort}	C_b	$Ke_{itp}(b)$	$Ke_{itp}(a)$	Висновки
80 000	60 000	3500	500	65 000	1.25	1,07	Імпорт ефективний
80 000	60 000	3500	500	63 000	1.25	0,94	Імпорт неефективний
80 000	67 000	15 700	500	62 000	0,96	- 0,18	Імпорт неефективний

На підставі цієї методики можна скласти таблиці ефективності експорту товарів у різні країни, і за їх допомогою виявити найбільш ефективну для підприємства експортну операцію. Крім того, підприємство має можливість виявити найбільш ефективні шляхи використання отриманих від експорту валютних коштів.

Дослідивши експортні та імпорتنі операції підприємства, вивчивши документальне оформлення, організацію синтетичного та аналітичного обліку експортних та імпорتنих товарних операцій, а також провівши аналіз динаміки та асортименту товарів, що імпортуються, у діючу облікову систему підприємства можна внести деякі елементи вдосконалення.

В якості пропозиції можна запропонувати врівноважити курси валют, які застосовуються в митних органах при оцінці відвантажених та отриманих товарів, і надходження експортної виручки, оплати імпортованого товару. Це дозволить проводити звірку між митними органами, банком і бухгалтерією, що полегшить роботу митних співробітників, банківських менеджерів і бухгалтерів в момент закриття паспортів угоди за зовнішньоекономічними контрактами.

У разі якщо на підприємстві оптовий закуп обладнання, здійснюється поставками безпосередньо зі складу постачальника, де з товаросупровідних документів конкретно видно яка партія і за якою ціною закуплена, то можна запропонувати застосувати метод оцінки запасів за

цінами перших покупок («ФІФО»). Даний метод передбачає, що фактична собівартість товарів, які надійшли першою поставкою, повинна бути віднесена до товарів реалізованим першими. Цей метод допоможе більш точно визначити собівартість товарів, що в свою чергу може позитивно вплинути на дохід підприємства. Якщо на підприємстві оборот по імпорту з кожним роком йде на збільшення, для планування, контролю та внутрішнього обліку можна рекомендувати використання реєстру отриманих вантажних митних декларацій. У даному реєстрі необхідно відобразити: номер ВМД, номер рахунку-фактури, кількість отриманого товару, вартість товару в доларах США, ринковий курс долара США на дату відвантаження і вартість відвантаженого товару в тенге. Враховуючи те що сучасний бухгалтерський облік ведеться в автоматизованому режимі, то при необхідності можна отримати даний реєстр на будь-яку задану дату, а це дозволить полегшити і прискорити роботу по складанню необхідних облікових реєстрів.

Висновки. Запираючись на дослідження процесу управління експортно – імпортними товарними операціями можна зробити висновки, що запропоновані результати розширюють можливості підприємств з точки зору аналізу зовнішньоекономічної діяльності, і сприяють прийняттю своєчасних управлінських рішень, від яких залежить ефективна діяльність підприємства в цілому.

Література

1. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання /В. Г. Герасимчук // Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2000. - 360с.
2. Манекін Р. В. «Экономическое положение на Украине (внешнеэкономический аспект)»; [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://pharm.stroil.net/lib/mon/part_1_7.htm/
3. Михасюк А., Державне регулювання економіки /А. Михасюк, М. Мельник, З. Крупка, Задюга//. - ЛНУ ім. Франка, Львів: "Українські технології", 1999. - 640с.
4. Харламова Г. В. и др. Практическое пособие бухгалтеру-менеджеру / Г. В. Харламова, Л. Ф. Ларикова, А. И. Ляхов. // - Харьков.: Издательство "Основи" при ХГУ, 1993. - 224 с.

References

1. Gerasimchuk V. Strategichne upravlinnya pidpriemstvom. Grafichne modelyuvannya /V. Gerasimchuk // Navch. posidnik. - K.: KNEU, 2000. - 360C.
2. Manekin R. "The economic situation in Ukraine (foreign economic aspect)". [electronic resource]. Mode of access: http://pharm.stroil.net/lib/mon/part_1_7.htm/
3. Mihasyuk A. Reigning reguluyvannya ekonomiki / A. Mihasyuk, M. Miller, H. Krupka, Pledge//. - LNU, Frank, Lviv: "Ukrainian tehnologii", 1999. - 640c.
4. Kharlamov GV etc. Practical Guide accountant manager / GV Kharlamov, LF Larikova AI Lyakhov. // - Kharkiv.: Publisher "Basis" at KSU, 1993. - 224.

Васильчук Н.О. Некоторые вопросы совершенствования процесса управления экспортно - импортными товарными операциями.

В статье представлена методика анализа эффективности экспорта и импорта товаров, в которой приведены коэффициенты эффективности экспорта и импорта и коэффициенты эффективности продажи валюты, полученной от экспорта, и также предложены пути совершенствования процесса управления экспортно - импортными товарными операциями.

Ключевые слова: экспорт, импорт, коэффициент, товарная сделка, анализ.

Vasylchuk NO Some issues of improving the management of export - import trade transactions.

The article presents a method for analyzing the effectiveness of import and export goods, which gives effectiveness ratios of exports and imports and sales of foreign currency-effectiveness ratios derived from exports, as well as suggest ways to improve the management of export - import trade transactions.

Keywords: Import. Export, factor, commodity transaction analysis.

Васильчук Н.О. – к. е. н., доц., кафедри менеджменту підприємницької діяльності Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Рецензент: Заблодська І. В. доктор економічних наук, професор.

Стаття надійшла 20.12.2013