Министерство образования и науки Украины

Харьковский национальный экономический университет

Кафедра международной экономики и менеджмента ВЭД

Курсовая работа

по учебной дисциплине: «Основы ВЭД»

тема: **«Эффективность экспортных операций»**

Харьков, 2008

**Введение**

Внешнеэкономическая деятельность является одним из главных направлений развития многих современных государств, источником товаров, производство которых невозможно внутри страны, также доходов от экспортно-импортных операций.

Развитие экспорта является необходимым условием расширения участия страны в международном разделении труда с целью ускорения социально-экономического развития общества. Только путем увеличения производственного экспортного потенциала и создания условий для сбыта продукции на зарубежных рынках может быть обеспечено получение валюты для импорта товаров, конвертируемость национальных валют и устойчивость их курсов. Поэтому создание условий для развития производства и экспорта товаров является главным стержнем внешнеэкономической политики стран.

Сегодня в Украине большая часть внешнеэкономических операций происходит не на государственном уровне, а на уровне частного предпринимательства, а государство лишь устанавливает правовые нормы, посредством которых регулирует правильность и законность международного сотрудничества.

Международная торговля порождает более высокие риски для торговых партнеров по сравнению с торговлей внутри страны. Однако, экспортно-импортные операции часто более выгодны, хотя и требуют дополнительных организационных и финансовых затрат. Вопрос же снижения рисков при внешнеэкономической деятельности напрямую зависит от того, какие условия торговли предусматривает внешнеэкономический контракт и того, насколько эффективно стороны умеют использовать существующие финансовые инструменты международных расчетов.

Поэтому представляется необходимым определить наиболее оптимальные условия внешнеэкономического контракта. Это необходимо для обретения нашей страной новых внешнеэкономических связей, а также для плодотворного взаимодействия и поддержания дружественных отношений с уже имеющимися компаньонами.

В **первой части** данной работы рассмотрено: общая характеристика и принципы внешнеэкономической деятельности Украины, приведены статистические данные о структуре украинского экспорта, а также изложены методики расчета экспортных операций.

Во **второй части** рассмотрено оформление экспортной сделки с описанием экспортного типового контракта, а также предложены пути оптимизации его условий для экспортера.

**Цель работы** – рассмотрение внешнеэкономической деятельности Украины и определение роли осуществления экспортных операций в ВЭД Украины; оптимизация типового внешнеэкономического контракта купли-продажи для экспортера.

**1. Сущность и особенности внешнеэкономической деятельности Украины**

**1.1 Содержание и цели внешнеэкономической деятельности Украины**

Понятие внешнеэкономической деятельности появилось в 1987 г. с переходом на новую систему управления и началом осуществления внешнеэкономических реформ. Суть их сводилась к децентрализации внешней торговли и переходу от межправительственных внешнеэкономических связей к внешнеэкономической деятельности на уровне предприятий. В результате в процессе внешнеэкономических реформ сложились два понятия: внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность, последнее из которых изменило существующее ранее значение и характер внешнеэкономических связей.

Внешнеэкономическая деятельность, в отличие от внешнеэкономических связей, осуществляется на уровне производственных структур (фирм, организаций, предприятий и т.д.) с полной самостоятельностью в выборе иностранного партнёра, номенклатуры товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости контракта, объёмов и сроков поставки и является частью их производственно-коммерческой деятельности, как с внутренними, так и с зарубежными партнерами. [10]

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций. Обязательными сопутствующими условиями внешнеэкономической деятельности являются выполнение определенных операций по обеспечению продвижения товара от продавца к покупателю; по своевременному предоставлению различного рода внешнеторговых услуг - транспортных, страховых, экспедиторских, банковских; по осуществлению платежно-расчетных операций, а также наличие коммерческой и валютно-финансовой информации о конъюнктуре внешних товарных и денежных рынков.

Согласно Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи, международной (или внешнеторговой) считается сделка, заключаемая между контрагентами, то есть торговыми партнерами, коммерческие предприятия которых находятся в разных странах, или, иными словами, в юридическом адресе которых указаны разные государства. [9]

Исходным принципом внешнеэкономической деятельности предприятий служит коммерческий расчет на основе принципов хозяйственной и финансовой самостоятельности и самоокупаемости с учетом собственных валютно-финансовых и материально-технических возможностей. Ответственность за результаты внешнеэкономической деятельности лежит на самом предприятии не только в части экспортных поставок, но и импортных закупок для развития экспортного и импортозамещающего производства, технической реконструкции. [5]

Внешнеэкономическую деятельность и внешнеэкономические связи следует рассматривать как единое целое. Государство значительным образом влияет на внешнеэкономическую деятельность отдельных предприятий. Оно может, как стимулировать, так и ограничивать ее.

Основные цели внешнеэкономической деятельности государства, можно классифицировать таким образом:

1. Таможенный контроль товаров, перемещаемых через государственную границу;
2. Нетарифное регулирование экспорта и импорта отдельных товаров общегосударственного значения;
3. Меры оперативного регулирования внешних экономических связей, включая тарифное регулирование (налоги, пошлины и сборы).

Эти цели существенно влияют на определение стратегии внешнеэкономической деятельности отраслевых министерств, ведомств, отдельных предприятий и объединений.

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность государства складывается из совокупности предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью. Основной целью ВЭД государства является ее регулирование. [6]

**1.2 Общая характеристика внешнеэкономической деятельности Украины**

В соответствии с законом Украины «О внешнеэкономической деятельности» внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) – деятельность субъектов хозяйственной деятельности Украины и иностранных субъектов, которая построена на взаимоотношениях между ними и имеет место на территории Украины либо за ее пределами.

Этот же закон определяет и принципы ВЭД действующие на территории Украины. Всего принципов 8, но рассмотрены будут наиболее важные из них:

**1) Принцип свободы внешнеэкономического предпринимательства.**

Данный принцип означает, что вступление в ВЭД является добровольным. Однако следует заметить, что свободное вступление применимо только для крупных предприятий в приоритетных сферах производства. И таким образом, чтобы небольшому предприятию, занимающемуся, например, производством минеральной воды, необходимо для выхода на зарубежный рынок или просто для экспорта продукции сначала нарастить собственное производство, далее выполнить массу бюрократических процедур. Все эти меры значительно ограничивают свободу субъекта, желающего заниматься ВЭД, и требуют весомой доработки в законодательстве, дабы соответствовать этому принципу.

**2) Принцип юридического равенства и недискриминации.**

По этому принципу запрещается действие государства, которое ограничивает деятельность ВЭД. И, тем не менее, сохраняются элементы дискриминации украинских экспортеров за границей, а также применяются методы ограничительной деловой практики, в частности картельных соглашений для вытеснения или недопущения Украины на перспективные, емкие рынки.

**3) Принцип защиты интересов субъектов ВЭД.**

Субъекты ВЭД защищаются на своей территории, вне территории Украины в соответствии с международным законодательством (защита государственных интересов Украины). Касательно этого принципа, защита субъектов ВЭД на своей территории требует значительной доработки нашего законодательства по поводу ВЭД, а также конструктивные меры правительства для улучшения и увеличения внешнеэкономических связей с развитыми и развивающимися странами.

**4) Принцип эквивалентности обмена и недопустимости демпинга при ввозе (вывозе) товара.**

К сожалению, данный принцип неоднократно нарушался субъектами ВЭД Украины относительно экспорта продукции металлургического комплекса. Законом Украины «О внешнеэкономической деятельности» также определены виды внешнеэкономической деятельности, осуществляемые на Украине. К ним относятся:

- экспорт и импорт товаров (продукции, услуг, работ, прав интеллектуальной собственности, капиталов, рабочей силы);

- оказание субъектами внешнеэкономической деятельности Украины услуг иностранным субъектам хозяйственной деятельности, в том числе производственных, транспортно-экспедиционных, страховых, консультационных, маркетинговых, экспортных, посреднических, брокерских, аудиторских, юридических и других, не запрещенных законами Украины;

- оказание вышеуказанных услуг иностранными субъектами хозяйственной деятельности субъектам внешнеэкономической деятельности Украины;

- научная, научно-техническая, научно-производственная, производственная, учебная и иная кооперация с иностранными субъектами хозяйственной деятельности, обучение и подготовка специалистов на коммерческой основе;

- международные финансовые операции и операции с ценными бумагами в случаях, предусмотренных законами Украины;

- кредитные и расчетные операции между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности, создание субъектами внешнеэкономической деятельности банковских, кредитных и страховых учреждений за пределами Украины;

- совместная предпринимательская деятельность между субъектами хозяйственной деятельности, включающая создание совместных предприятий различных видов и форм, проведение совместных хозяйственных операций и совместное владение имуществом на территории Украины и за ее пределами;

- предпринимательская деятельность на территории Украины, связанная с предоставлением лицензий, патентов, ноу-хау, торговых марок и других нематериальных объектов собственности со стороны иностранных субъектов хозяйственной деятельности, аналогичная деятельность субъектов внешнеэкономической деятельности за пределами Украины;

- организация и осуществление деятельности в области проведения выставок, симпозиумов, аукционов, торгов, конференций, семинаров и других подобных мероприятий с участием субъектов внешнеэкономической деятельности;

- организация и осуществление оптовой, консигнационной и розничной торговли на территории Украины за иностранную валюту;

- товарообменные (бартерные) операции и иная деятельность, построенная на формах встречной торговли;

- арендные, в том числе лизинговые операции;

- операции по приобретению, продаже и обмену валюты на валютных аукционах, биржах и на межбанковском валютном рынке;

- работы на контрактной основе физических лиц Украины с иностранными субъектами хозяйственной деятельности и др. [1]

**1.3 Особенности ВЭД в Украине**

Внешнеэкономический аспект современной политической ситуации на Украине обусловливается существованием и воздействием трех мощных факторов:

* финансовой зависимости страны от западных международных организаций,
* энергетической зависимости от России и стран СНГ,
* заинтересованности в продвижении украинских вооружений на рынки зарубежных стран, в том числе и стран «третьего мира», а также стран СНГ.

Следует специально отметить, что в связи с неблагоприятно складывающейся для Украины конъюнктурой мирового рынка, а также с в связи с разрушением производственного потенциала украинской топливно-добывающей и металлоперерабатывающей промышленности, традиционно формировавшаяся заинтересованность её в продвижении на внешние рынки товаров продовольственной группы, а также продуктов производства черной и цветной металлургии и угольной и химической промышленности, имеет явную тенденцию к снижению.

Украине необходимо исходить из того, что ВЭД, представляющая собой все виды хозяйственной деятельности, связанные с участием страны в международном разделении труда, является неотъемлемой частью всей хозяйственной деятельности государства.

В новых условиях, когда экономика Украины стремится к рыночным условиям, когда в стране разрушены структуры государственного регулирования ВЭД, характерные для командно-административной системы управления, а новые находятся в процессе становления, цели и задачи государственного регулирования ВЭД существенно изменились. В современных условиях, которые характеризуются падением производства, дестабилизацией финансовой системы страны, широкой либерализацией внешнеэкономической деятельности, означающей по сути ликвидацию государственной монополии на внешнюю торговлю и др. виды ВЭД, необходимо определить те формы и методы воздействия на хозяйствующие субъекты - участников ВЭД, которые были бы способны обеспечивать защиту государственных интересов. [3]

Опыт проводимого в Украине (в т.ч. в составе бывшего СССР), начиная с 1987 года, курса на либерализацию внешнеэкономической деятельности в условиях общей нестабильности, серьезного социально-экономического кризиса, нарушения хозяйственных связей между производителями практически во всех сферах экономики, наличия значительных ценовых диспропорций, экономически совершенно необоснованного несоответствия между ценами на сельскохозяйственную и промышленную продукцию в пользу последней, дезорганизации хозяйственной инфраструктуры на большом экономическом пространстве, показал, что политика поспешной либерализации ВЭД привела к достаточно крупным издержкам в экономике. [7]

Отсутствие должного порядка во внешнеэкономической сфере деятельности, необоснованное ослабление государственного контроля в этой области оказывает негативное влияние на развитие национальной экономики, приводит к значительному оттоку капитала из страны, поскольку нестабильное политико-экономическое положение в Украине не может стимулировать производственные капиталовложения. И в этих условиях либерализация ВЭД, неэффективность государственного валютного контроля привели к "утечке" капиталов из Украины. К тому же "обесценивается" и сам курс на либерализацию ВЭД: бессмысленно стимулировать экспорт, если валютные доходы оседают за рубежом и не вкладываются в украинскую экономику.

В таких условиях, сложившаяся в стране ситуация требует:

* усиления контроля над репатриацией украинских капиталов,
* создания условий для надежного и выгодного помещения иностранной валюты в национальные банки.

Но для этого необходимо скорректировать политику либерализации ВЭД в сторону более четкой и рациональной организации государственного контроля ВЭД, который, с одной стороны, должен обеспечить защиту государственных интересов, а с другой стороны, не нарушать действия субъектов хозяйственной деятельности как с экономической, так и с правовой точек зрения. [2]

На современном этапе складывающиеся направления развития внешнеэкономических связей Украины создают реальную угрозу национальному производству, которое уже сейчас серьезно страдает от конкуренции многих товаров, поступающих по импорту. К такой свободной, не защищённой государством конкуренции украинская промышленность еще не готова. Здесь необходим весьма взвешенный подход при определении приоритетов во внешнеэкономической политике Украины и выборе тех или иных средств такой политики, способных защитить от разрушения ряд отраслей украинской промышленности, и, прежде всего, наукоёмких производств. По некоторым оценкам, если положение не изменится, через 2-3 года может сложиться ситуация, при которой многие отрасли национальной промышленности, включая электронику и некоторые другие наукоёмкие и трудоёмкие прогрессивные виды производства, окажутся окончательно разрушенными. [4]

**1.4 Экспортные операции в Украине**

Отрицательное сальдо внешней торговли Украины товарами в январе-феврале 2009 года составило $708,3 млн., (в январе-феврале 2008 года - $2 758,5 млн.), как сообщил Государственный комитет статистики.

Экспорт товаров в январе-феврале 2009 года сократился на 38,6% по сравнению с январем-февралем 2008 года – до $5 млрд. 132,1 млн., импорт - на 47,5%, до $5 млрд. 840,4 млн.

Коэффициент покрытия импорта экспортом в январе-феврале 2009 года составил 0,88, тогда как в январе-феврале 2008 года - 0,75. Внешнеторговые операции Украины осуществляла с партнерами из 181 стран мира.

Объемы экспортных поставок в страны СНГ составил 33,2% общего объема экспорта, Европы – 28% (в том числе ЕС – 26,3%), Азии – 28,8%, Африки – 6,7%, Америки – 3% и Австралии и Океании – 0,1%.

Наибольшие объемы экспортных поставок в январе-феврале 2009 года осуществлялись в РФ – 19,2% общего объема экспорта товаров из Украины, Турцию- 4,8%, Казахстан и Италию – по 4,1%, Германию – 3,4%, Белоруссии – 3,3% и Китай - 3,1%.

По сравнению с соответствующим периодом 2008 года уменьшились объемы экспорта товаров в страны Америки (в три раза), СНГ – на 43,3%, Европы – на 38,8%, Азии – на 29,8%, Африки – на 17% и Австралии и Океании – на 13,1%.

Увеличился экспорт товаров за январь-февраль 2009 года по сравнению с аналогичным периодом 2008 года в Китай – на 56,1% и Казахстан – на 5,9%. Уменьшился экспорт товаров в Турцию – в 3,1 раза, Российскую Федерацию – в 2,1 раза, Германию – на 43,3%, Белоруссию – на 39,4%, Италию – на 31,8%.

**Структура экспорта**:

в январе-феврале 2009 года в общем объеме экспорта товаров по сравнению с аналогичным периодом 2008 года увеличилась доля зерновых культур с 0,6% до 8,7%, изделия из черных металлов - с 5% до 5,6%, энергетических материалов, нефти и продуктов ее перегонки – с 4,6% до 5%, электрических машин - с 4,5% до 4,7%, семян и плодов масличных растений – с 0,6% до 3,1%.

При этом уменьшилась доля черных металлов с 34,8% до 29,1%, удобрений – с 2,8% до 2,5%, железнодорожных или трамвайных локомотивов и путевого оборудования - с 4,2% до 2,3%, продуктов неорганической химии – с 2,9% до 1,9%, наземных транспортных средств, кроме железнодорожных – с 2,2% до 1%. [11]

**2. Методики расчета операций по экспорту**

Участие в международном разделении труда позволяет достигать поставленные экономические цели при меньших затратах производственных ресурсов. Международный обмен товарами (услугами) может быть выгоден всем участникам внешних экономических связей при условии правильного оформления структуры экспорта и импорта.

Особое значение имеет оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия в современных условиях, когда хозяйственная самостоятельность и независимость неизбежно должны привести к повышению ответственности и обоснованности принимаемых управленческих решений.

Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятий производится путем расчета различных показателей экономической эффективности. Всю систему показателей экономической эффективности ВЭД можно разделить на две группы:

1. Показатели эффекта, определяемые как абсолютные величины, выражаются в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами.

2. Показатели эффективности, определяемые на основе отношения результатов к затратам, как правило, относительны и выражаются в относительных единицах: %, грн./грн., $/$, долях единицы и др.

Под **затратами** следует понимать денежную, стоимостную оценку привлекаемых производственных ресурсов: стоимость сырья, материалов, энергии, трудовых ресурсов, услуг сторонних организаций, обязательные отчисления в различные государственные фонды и другие затраты, без которых сделка, операция была бы не осуществлена.

Под **результатами** следует понимать денежную, стоимостную оценку полученной выгоды для предприятия: денежные средства за поставленную продукцию, выполненные работы и услуги, стоимость полученного товара, работ, услуг и т.д.

При расчете показателей важно соблюдать следующие принципиальные методологические положения.

• принцип наиболее полного учета всех составляющих затрат и результата. Неполный учет затрат и полученных результатов может исказить выводы об оценке эффективности того или иного мероприятия, решения;

• принцип сравнения с базовым вариантом. Всё познается в сравнении, в том числе и эффективность. За базовый вариант может быть принято положение дел до принятия решения, один из вариантов принятия решения или состояние дел на рынке, у конкурента. Неправильный выбор базы сравнения также может привести к искажений оценок;

• принцип приведения затрат и результатов в сопоставимый вид. Сравниваемые показатели должны быть сопоставимы. Например, следует приводить их в сопоставимый вид по объему, качеству, периоду времени и другим параметрам;

• принцип приведения разновременных затрат и результатов к одному моменту времени. Соблюдение данного принципа - одно из важнейших положений теории оценки эффективности. Методы приведения разновременных затрат к одному моменту времени достаточно хорошо разработаны в экономике.

Конкретный расчет показателей эффективности будет в значительной степени зависеть от вида операции на внешнем рынке, ее целей, условий и других особенностей конкретной сделки. Рассмотрим общие положения и примеры расчета показателей эффективности применительно к различным видам операций на внешнем рынке.

**Экономическая эффективность экспорта**

Показатель экономического эффекта от экспорта товаров, продукции, работ или услуг определяется следующим образом:

**ЭЭэкс= Oвф + Вр - Зэкс.**

где **ЭЭ-экс** - показатель экономического эффекта экспорта, грн.;

**Овф** - денежный эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в грн. по курсу на дату поступления валюты, грн.;

**Вр** - выручка от обязательной продажи части валюты государству, грн.;

**Зэкс** - полные затраты предприятия на экспорт, которые включают: затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.).

По экономическому содержанию показатель эффекта соответствует понятию прибыли.

Показатель экономической эффективности экспорта рассчитывается следующим образом:

**Ээкс = (Овф + Вр)/Зэкс**

где **Ээкс** - показатель экономической эффективности экспорта, грн./грн.

Экономический смысл показателя эффективности состоит в том, что он показывает, какое количество выгоды, результата имеется на каждую денежную единицу затрат. Необходимым условием эффективности экспорта является то, чтобы этот показатель был больше единицы.

Для принятия более обоснованного решения по экспорту продукции показатель эффективности экспорта **Ээкс** сравнивается с показателем эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке. [15]

**3. Оптимизация условий контракта**

**3.1 Расчет экономического эффекта и эффективности экспортной сделки между АОЗТ «Харьковская бисквитная фабрика» и ООО «Продвагон и Ко»**

**Исходные условия контракта купли-продажи:**

По данному контракту «ПРОДАВЕЦ», АОЗТ «Харьковская бисквитная фабрика» (Украина, г. Харьков), отгружает «ПОКУПАТЕЛЮ», ООО «Продвагон и Ко» (РФ, г. Иваново), кондитерские изделия на условиях **DAF** граница Украины при поставке железнодорожным транспортом, согласно «ИНКОТЕРМС-2000».

В цену кондитерских изделий включена стоимость тары, упаковки, маркировки, сертификата происхождения, фитосанитарного сертификата, таможенного оформления, транспортные расходы по территории Украины при перевозке ж/д транспортом.

Общая сумма контракта составляет 1000000 (один миллион) долларов США. Цены за кондитерские изделия устанавливаются также в долларах США.

Общий объем экспорта – 555 тонн

Цена за тонну – 1801,8 дол./т

Таможенная пошлина – 6 %

Стоимость кондитерских изделий на внутреннем рынке Украины - 1300 дол./т, расходы на реализацию товара на территории Украины составляют 4% стоимости контракта по внутренним ценам.

Накладные расходы на экспорт:

- расходы на транспортировку по территории Украины - 900 дол.;

- расходы по переводу денежных средств – 1,2% от стоимости контракта;

- расходы на страхование на территории Украины – 500 дол.;

- расходы на погрузку/разгрузку – 350 дол.;

Расходы на производство кондитерских изделий (% от стоимости контракта по внутренним ценам):

- расходы на содержание, эксплуатацию, ремонт ОПФ,

амортизация ОПФ - 16%;

- материальные расходы экспортера -14%;

- расходы на оплату труда - 8%

- отчисления из фонда оплаты труда (ФОТ) – 38,3% от ФОТ

**Рассчитаем экономический эффект и эффективность экспортной операции**:

Стоимость контракта = 555 т \* 1801,8 дол./т = 1000000 дол.

Таможенная стоимость = 555\*1801,8 + 350 + 500 + 900 = 1001750 дол.

Таможенная пошлина = 1001750\*0,06 = 60105 дол.

Накладные расходы на экспорт = 900 + 500 + 350 + 1000000\*0,012 =

13750 дол.

Стоимость на внутр.рынке = 555 т.\*1300 = 721500 дол.

Коммерческие расходы на внутр.рынке = 721500 \*0,04 = 28860 дол.

Затраты на производство = 721500\*(0,16 + 0,14 + 0,08) +

+ 721500 \*0,08\*0,383 = 296276,76 дол.

Суммарные расходы на экспорт = 13750 + 296276,76 + 60105 =

= 370131,76 дол.

Эффект экспорта = 1000000 – 370131,76 = 629868,24 дол.

Эффективность экспорта = 629868,24 /370131,76 = 1,702 (170,2 %)

Эффект внутренний = 721500 – (296276,76 + 28860) = 396363,24 дол.

Эффективность внутр.= 396363,24 /325136,76= 1,22 (122 %).

Т.к. по экономическому содержанию показатель эффекта соответствует понятию прибыли, то можно сделать вывод, что предприятие-экспортер получит прибыль в размере 629868,24 дол.

Условие выгодности экспортной операции соблюдено в полной мере:

Экономич.эффективность экспорта > Экономического эффекта на внутр.рынке > 1

Полученные показатели эффективности свидетельствует о том, что экспортеру намного выгоднее реализовывать свою продукцию на внешнем рынке, чем на внутреннем. Заключение данного контракта экономически целесообразно.

**3.2 Предложения по оптимизации контракта в пользу экспортера**

Эффективность данной экспортной операции достаточно высока, поэтому оптимизация условий контракта вследствие замены базиса поставки не является необходимой.

Рассмотрим другие варианты оптимизации условий контракта в пользу экспортера.

**Условия платежа:**

Валюта платежа – т.к. цена экспортного контракта установлена в сильной валюте (валюта, курс которой стабилен или имеет тенденцию к повышению) – доллар США, импортер может потребовать от продавца сделать скидку с цены или же уступку по другим условиям контракта. Если данный импортер является важным партнером, с которым налажено сотрудничество на должном уровне, то экспортер может согласиться на эти требования для плодотворного взаимодействия и поддержания дружественных отношений (эффективность заключения данного контракта позволяет пойти на такие уступки).

Наиболее выгодный для экспортера с точки зрения обеспечения надежности платежа за проданный товар и скорости получения платежа является аккредитивная форма, хотя расчет по ней более дорогой, чем при других формах. (Стоимость осуществления расчетов составляет до 1 % в квартал от суммы платежа).

**Аккредитив** представляет собой обязательство банка произвести по указанию и за счет покупателя-импортера платежи экспортеру на сумму стоимости поставленного товара против представления экспортером оговоренных документов.

Аккредитивная форма является максимально выгодной для экспортера, так как кроме платежного обязательства контрагента по контракту возникает самостоятельное обязательство банка произвести платеж по аккредитиву. Однако при сравнении таких форм расчетов по импортному контракту, как предоплата или аккредитив, обнаруживается ряд преимуществ использования аккредитивной формы расчетов и для клиента-импортера: осуществление платежа только против документов, удостоверяющих произведенную отгрузку товара или оказание услуги, тщательная проверка таких документов независимыми и компетентными банковскими специалистами.

**Основные преимущества документарных аккредитивов:**

- применимость в качестве инструмента обеспечения при операциях практически со всеми странами мира;

- высокая степень защиты от рисков для всех участников сделки;

- гибкость в отношении условий платежа;

- возможность использования в качестве средства краткосрочного финансирования;

- быстрое и беспрепятственное осуществление платежа;

- альтернатива авансовому платежу;

- международная правовая надежность.

Можно договориться с импортером об открытии им аккредитива для оплаты еще неотгруженного товара - **аккредитива с "красной" оговоркой**. Его называют иногда "досрочно открываемый аккредитив". Он предназначен для содействия экспортеру в производстве или заготовке проданного товара. "Красная" оговорка является специальной льготой для экспортера. Выплата аванса, как правило, производится против квитанции (расписки). Продавец обязуется представить предусмотренные аккредитивом документы в установленный срок. [14]

**Заключение**

После проведённого анализа можно сделать вывод о том, что внешнеэкономическая деятельность в различных её формах и проявлениях является нужной для развития экономики любой страны и в частности, Украины. Развитие экспорта является необходимым условием расширения участия страны в международном разделении труда с целью ускорения социально-экономического развития общества.

Согласно условиям контракта купли-продажи, мною были рассчитаны показатели экономического эффекта и эффективности экспорта, а также были предложены мероприятия по оптимизации условий данного контракта, на мой взгляд, выгодные в равной степени, как для экспортера, так и для импортера.

Между деловыми партнерами, прежде всего, должны сложиться такие отношения, которые позволяли бы заключать договоры и проводить внешнеторговые сделки на взаимовыгодной основе, учитывающие возможности и желания обеих сторон. Для достижения такого эффекта и необходима оптимизация внешнеэкономического контракта.

**Список использованной литературы**

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», зі змінами та доп. від 16.11.2006.
2. Багрова Й.В., Рєдіна Н.І., Власюк В.Є., Гетьман О.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / За ред. д-ра екон. наук, проф. Й.В. Багрової.- Київ, Центр навчальної літератури, 2004. - 580 с.
3. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - К.: Деміур, 2003. - 296 с.
4. Дегтярьова О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Зовнішньоекономічна діяльність: Учеб.допомога. - М., 1999.
5. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операціїї й контракти: Навч. посіб. - 2-гі вид., перероб. і доп. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
6. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. - Изд.дом «Дашков и К», 2005 – 423 с.
7. Ростовский Ю.М., Гречков В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность. - «Экономистъ», 2005 – 574 с.
8. Основы внешнеэкономических знаний: Учеб. для эк-го образования /Под ред. И.П. Фоминского. - М.: Межд-ые отношения, 1990г., - с. 560.
9. Викторов С.В., Гаврилюк В.С. и др.; Под редакцией Долгова, Кретова. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. – М.: Бек, 1997.
10. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятий - 3е изд., ЮНИТИ, 2004 – 847 с.
11. http://interfax.com.ua/
12. http://ubr.ua/
13. http://liga.net/
14. http://www.iib.ru
15. http://www.sakharov.ru
16. www.ukrstat.gov.ua