

Министерство образования и науки Российской Федерации
Сибирский федеральный университет

Основы внешнеэкономической деятельности

Практикум

Электронное издание

Красноярск
СФУ
2011

УДК 339.9 (07)
ББК 65.5
075

Рецензент: Э. В. Степанова, доц. СФУ

Составитель: Т. П. Лихачева

075 **Основы** внешнеэкономической деятельности: практикум [Электронный ресурс]: предназначено для студентов всех форм обучения / сост. Т. П. Лихачева. – Электрон. дан. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2011. – 1 диск. – Систем. требования: PC не ниже класса Pentium I; 128 Mb RAM; Windows 98/XP/7; Microsoft Word 97-2003/2007. – Загл. с экрана.

Рассмотрены практические ситуации по анализу экономической эффективности внешнеторговых операций.

УДК 339.9 (07)
ББК 65.5

© Сибирский
федеральный
университет, 2011

Учебное издание

Редактор С. В. Хазаржан

Подписано в свет 20.10.2011 г. Заказ 4225.

Уч.-изд. л. 1,3, 454 Кб.

Тиражируется на машиночитаемых носителях.

Редакционно-издательский отдел
Библиотечно-издательского комплекса
Сибирского федерального университета
660041, г. Красноярск, пр. Свободный, 79
Тел/факс (391) 244-82-31. E-mail rio@sfu-kras.ru
<http://rio.sfu-kras.ru>

Содержание

<i>Практическая ситуация 1.</i> Экономический анализ эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия	4
<i>Практическая ситуация 2.</i> Эффективность комбинированных внешнеторговых операций: содержание, выбор партнера, оценка	17
<i>Практическая ситуация 3.</i> Эффективность бартерных внешнеторговых операций: обмен сырьевых товаров на основные средства и нематериальные активы	22
<i>Практическая ситуация 4.</i> Определение оптимального варианта экспортной сделки по сырьевому товару	27
Список использованных источников	28
Приложения	30

Практическая ситуация 1

Экономический анализ эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия

1. Общие положения

Цель: овладеть методологией проведения анализа деятельности предприятия, занимающегося внешнеэкономической деятельностью.

В зависимости от времени проведения аналитической работы относительно времени исполнения плана и обязательств по торговым соглашениям, во ВЭД различают анализ предварительный, текущий (оперативный) и последующий.

Предварительный анализ проводится на первом этапе управления, когда осуществляется разработка самого решения (например, внешнеторгового плана-прогноза). Цель его – подготовить данные для определения перспектив развития экономики, для составления проектов плана-прогноза, для расчета экономической эффективности планируемых операций. В связи с этим предварительный анализ тесно переплетается с планированием, с разработкой смет, нормативов, лимитов, с составлением различных экономических и внешнеторговых прогнозов, прогнозов конъюнктуры товарных рынков.

Текущий (оперативный) анализ используется в ходе выполнения решения (внешнеторгового плана-прогноза и внешнеторговых обязательств по контрактам), что соответствует второму этапу управления. Текущий анализ направлен на изучение и контроль происходящих процессов по экспорту, импорту и реализации товаров, проводимых мероприятий и действий в ходе экспортно-импортных операций. Цель его - подготовить данные для принятия оперативных решений в ходе повседневного управления внешнеэкономическими связями. В сферу текущего анализа входят изучение условий различных вариантов внешнеторговых сделок, обоснование, с учетом разнообразных факторов, экспортных и импортных цен, видов поставок и форм расчетов и платежей, способов и маршрутов перевозок грузов и т. д.

Последующий анализ направлен на подведение итогов проделанной работы и является завершающим этапом управления. Цель его – оценка результатов деятельности предприятия, объединения или фирмы за определенный период. Такая оценка предполагает выявление факторов, оказавших влияние на результаты хозяйственной деятельности, изучение причин допущенных ошибок и потерь.

Анализ оперирует различными экономическими показателями. Любой экономический показатель состоит из числового основания (т.е. величины представленной информации) и признаков, определяющих экономическое содержание и принадлежность информации. Каждый отдельный показатель отражает какую-то определенную сторону деятельности внешнеэкономического объединения и фирмы. Все показатели взаимосвязаны и составляют

единую систему показателей, отражающих всю коммерческую, финансовую деятельность объединения и фирмы и их финансовое положение как единого хозяйственного организма. Показатели могут быть плановыми и отчетными за текущий год и за прошлые годы. Экономические показатели могут выражаться в стоимостных и натуральных измерителях, представляться в форме абсолютных, относительных или средних величин. В зависимости от содержания экономические показатели подразделяются на количественные и качественные.

Количественные показатели отражают объемы внешнеэкономических операций, количественные изменения во внешней торговле. К ним относятся, например, показатели стоимости экспорта и импорта товаров по плану и по отчету как в целом по предприятию (объединению), так и по отдельным торговым соглашениям, по специализированным фирмам, по отдельным странам, по товарным группам и отдельным товарам.

Качественные показатели характеризуют рациональность использования средств, занятых в экспортно-импортных операциях. Качественные показатели отражают также финансовую деятельность и финансовое положение объединения. К качественным показателям относятся: скорость оборота средств во внешнеэкономических операциях, эффективность этих операций; отдача оборотных средств при экспорте и импорте товаров; обеспеченность банковских кредитов и другое.

Для анализа хозяйственной деятельности используются данные бухгалтерского и оперативного учета и отчетности и прочие источники информации.

Основными задачами анализа внешнеэкономической деятельности являются:

1. Оценка уровня и качество выполнения предприятием обязательств по контрактам с иностранными партнерами.
2. Характеристика динамики (развития) внешнеэкономической деятельности предприятия (за отчетный и предшествующий годы).
3. Оценка рациональности использования средств, привлеченных для выполнения обязательств по контрактам. Выполнение указанной задачи предполагает последовательное или параллельное изучение оборота оборотного капитала предприятия (в основном, в части внешнеэкономической деятельности), исследование накладных расходов по экспорту и импорту товаров, изучение эффективности внешнеэкономических операций; обобщение предшествующих результатов анализа с помощью коэффициента отдачи оборотного капитала.
4. Оценка финансовых результатов внешнеэкономической деятельности предприятия.

2. Методические указания к решению практических ситуаций

2.1. Оценка уровня и качества выполнения обязательств по контрактам с иностранными партнерами

Обязательства по контрактам должны быть выполнены по срокам поставок товаров, по качеству и по количеству (не считая других обязательств, также подлежащих безусловному выполнению). По материалам годового отчета предприятия (раздел «Внешнеэкономическая деятельность») составляется обобщающий коэффициент просроченных обязательств (просрочек) по формуле:

$$\left(\sum K_{np} / \sum K_s\right) \times 100\% \quad (1)$$

где $\sum K_{np}$ – экспортная стоимость товаров по всем контрактам, просроченным исполнителем в течение года; $\sum K_s$ – сумма всех контрактов по экспорту, подлежащих исполнению за этот год. Показатель просрочек составляется по всему экспорту за год, по странам экспорта и по товарам. При этом показатели за отчетный год сравниваются с показателями за предшествующий год.

Если предприятие поставляет товары пониженного качества, то иностранный покупатель предъявляет претензии по качеству, которые, как правило удовлетворяются, что приносит убытки и подрывает позиции предприятия, как экспортера. В качестве обобщающего критерия при оценке работы предприятия по качеству товаров можно использовать показатель процентного отношения суммы удовлетворенных рекламаций к стоимости поставленных товаров.

2.2. Характеристика динамики экспорта (импорта) товаров и услуг

Для более полной характеристики экспортной работы предприятия, экспорт товаров и услуг за отчетный год сопоставляется с экспортом за предыдущий год. Цель такого исследования – установить какие перемены произошли в товарной структуре экспорта, в развитии новых видов экспорта и в географическом направлении, как изменился объем экспорта в текущих и постоянных (базовых) ценах, как изменились в среднем экспортные цены. При изучении динамики экспорта вычисляются также темпы прироста экспорта.

Данные об экспорте группируются по странам и товарам в аналитических таблицах. По каждой строке таблицы (страна, товар или итог) вычисляются индексы стоимости, физического объема и цен. Эти индексы показывают, в какой мере и где изменились стоимость и физический объем экспорта и средние экспортные цены.

Для получения ответа на вопрос об изменении стоимостной структуры экспорта по странам и по товарам составляются таблицы, где по каждой строке

(страна или товар) показываються для каждого сравниваемого года сумма экспорта в тысячах рублей и ее удельный вес в процентах к общему итогу.

По товарным группам, включающим и количественно и качественно соизмеримые товары (например, нефтепродукты: бензин, дизельное топливо, мазут), вычисляется индекс количественной структуры $J_{\text{н\oд}}$, определяемый по формуле:

$$J_{\text{стр}} = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 \bar{p}_0} \quad (2)$$

где q_1 – количество товаров текущего периода; p_0 – базовые цены этих товаров; \bar{p}_0 – средняя цена товаров базового периода;

Средняя цена \bar{p}_0 вычисляется по формуле:

$$\bar{p}_0 = \frac{\sum p_0 q_0}{\sum q_0} \quad (3)$$

Если индекс количественной структуры окажется больше единицы, то это означает, что в пределах товарной группы повысилась доля количества более дорогих товаров за счет снижения доли более дешевых товаров. При обратном изменении структуры индекс окажется меньше единицы.

Приведем для примера данные об экспорте предприятием товаров за текущий и предшествующий периоды (таблица 1).

Таблица 1

Данные об экспорте товаров

Товар	Предшествующий период			Текущий период		
	Количество, тыс.т	Цена за единицу, тыс.руб.	Сумма, млн. руб.	Количество, тыс.т	Цена за единицу, тыс.руб.	Сумма, млн. руб.
1	2	200	400	3.0	195	585
2	2	100	200	1.5	102	153
Итого	4	-	600	4.5	-	738

По данным таблицы 1 определяем тенденцию развития экспорта данной группы товаров (для итога) по стоимости и структуре. Установим, как изменился объем экспорта в неизменных ценах (физический объем) и как изменились в среднем цены на товары этой группы. Определим меру влияния факторов количества, цены и структуры на стоимость экспорта товаров данной группы на 138 млн. руб. (738-600).

Вычислим пять индексов:

$$\text{индекс стоимости } (I_{pq}) / I_{pq} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0} = \frac{738}{600} = 1.23,$$

$$\text{индекс цен } (I_p) / I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} = \frac{738}{3 \times 200 + 1.5 \times 100} = \frac{738}{750} = 0.984.$$

Сумма 738 млн. руб. показывает стоимость экспортных товаров за текущий год, а сумма 750 млн. руб. – результат пересчета экспорта количеств за текущий год по ценам предшествующего года. Сравнение этих сумм позволит определить, как сказалось изменение цен на величину стоимости экспорта товаров. Экспортные цены снизились в среднем на 1.6% (индекс цен в процентах равен 98.4), Следовательно, уменьшение стоимости за счет снижения цен на 1.6% составило – 12 млн. руб. (738-750).

$$\text{индекс физического объема } (I_q) / I_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0} = \frac{750}{600} = 1.25$$

Отсюда прирост экспорта за счет изменения стоимости объема в неизменных ценах составил 150 млн. руб. (750-600). Последний индекс представляет собой произведение индекса количества и индекса структуры товаров. Влияние каждого из этих факторов определяется отдельно,

$$\text{индекс количества } (I_{кко}) / I_{кко} = \frac{\sum q_1}{\sum q_0} = \frac{\sum q_1 \bar{p}_0}{\sum q_0 \bar{p}_0}.$$

Прежде чем вычислить $I_{кко}$ определяем среднюю цену товаров предшествующего года:

$$\bar{p}_0 = \frac{\sum p_0 q_0}{\sum q_0} = \frac{600000}{4000} = 150 \text{ тыс.руб./тонна}$$

Следовательно,

$$I_{кко} = 1.125 = \left(\frac{4.5 \times 150}{4.0 \times 150} = \frac{675}{600} \right)$$

Таким образом, прирост стоимости товара за счет изменения его количества составил 75 млн. руб.;

$$\text{индекс структуры } (I_{стр}) = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_1 \bar{p}_0} = \frac{3 \times 200 + 1.5 \times 100}{675} = \frac{750}{675} = 1/1.$$

Отсюда прирост стоимости за счет изменения структуры равен 75 млн. руб. (750-675). Сложение количества и структуры даст величину физического объема: (75+75)= 150 млн. руб.

Итак, стоимость экспорта (экспортная выручка) анализируемой группы товаров за год увеличилась на 138 млн. руб. под влиянием:

- изменения количественной структуры экспорта, выразившейся в повышении удельного веса количества более ценного товара что дало дополнительно 75 млн. руб.;
- роста общего количества экспортированных товаров, что увеличило стоимость экспорта товаров еще на 75 млн. руб.;
- снижения экспортных цен, уменьшивших стоимость экспорта на 12 млн. руб.

2.3. Оценка рациональности использования оборотного капитала при экспорте и импорте товаров

Для оценки рационального использования оборотного капитала необходимо проанализировать:

- оборот оборотного капитала;
- накладные расходы по экспорту и импорту товаров;
- эффективность экспорта и импорта товаров.

Затем обобщить результаты путем вычисления так называемого коэффициента отдачи и его анализа.

А. Оборот оборотного капитала

Оборотный капитал предприятия показывается в активе 2-го раздела его бухгалтерского баланса. Так, имеются следующие данные по оборотным средствам предприятия по его квартальным балансам за отчетный год (в млн. руб.) – таблица 2.

Оборот оборотного капитала (оборотных средств) происходит по схеме:

деньги и материал на складе ⇒ процесс производства ⇒ готовая продукция на складе ⇒ отгрузка товара со склада и расчеты с покупателями (дебиторами) ⇒ деньги

Все стадии оборота отражаются в активе на статьях 2-го и 3-го разделов бухгалтерского баланса.

Таблица 2

Оборотные средства предприятия по кварталам, тыс. руб.

Вид средств	Средства по состоянию на 1-е число					Среднегодовые остатки
	января	апреля	июля	октября	января	
1. Денежные средства и ценные бумаги	2000	2100	1800	2050	1900	1975
2. Материально производственные запасы, в том числе:	15000	14900	15000	14200	14000	14650
а) материалы на складе	2800	3000	3200	2200	2000	2700
б) незавершенное производство	10000	9800	9900	10000	11000	10050
в) готовая продукция на складе	2200	2100	1900	2000	1000	1900
3. Расчеты с дебиторами	3000	2800	3400	3150	3100	3100
Итого	20000	19800	20200	19400	19000	19725
Реализовано товаров за отчетный год по производственной себестоимости	-	-	-	-	-	-

Техника анализа. Прежде всего, определяются среднегодовые остатки оборотных средств (СО) по формуле

$$CO = \frac{\frac{o_1 + o_2 + \dots + o_n}{n} - 1 + \frac{o_n}{2}}{2} = \frac{\frac{20000}{2} + 19800 + 20200 + 19400 + \frac{19000}{2}}{5-1} = 1975 \text{ млн. руб.}$$

Аналогично определяются средние остатки и по частям оборотного капитала (расчеты представлены в последней колонке таблицы).

Далее, определяется число оборотов оборотного капитала (оборотных средств) за год:

$$\frac{З(\text{себестоимость...реализованных...товаров})}{CO(\text{среднегодовые...остатки})} = \frac{67628}{19725} = 3.429 \text{ руб./руб.}$$

Таким образом, оборотный капитал обернулся в течение года свыше 3-х раз.

Затем определяется продолжительность одного оборота (оборачиваемость в днях, или время одного оборота или скорость оборота):

$$OD = \frac{CO \times Д}{З} = \frac{19725 \times 360 \text{ дней}}{67628} = 105.0 \text{ дней}$$

Продолжительность одного оборота определяется следующим образом:

$$360 \text{ дней} / 3.429 \text{ оборота} = 105.0 \text{ дней.}$$

Таким же образом определяется продолжительность оборота каждой части оборотного капитала. Так продолжительность оборота денежных средств и ценных бумаг (начало оборота - поступление денег на расчетный счет или приобретение ценных бумаг; окончание оборота - выплата денег с расчетного счета или продажа ценных бумаг):

$$\frac{1975 \times 360}{67628} = 10.5 \text{ дней}$$

Оборот оборотного капитала замедлился на 5 дней, что потребовало привлечения новых средств для продолжения производственно-коммерческой деятельности хотя бы на уровне прошлого года. Расчет дополнительного привлеченного капитала или его высвобождение из оборота (при ускорении оборота) определяется следующим образом:

$$\Delta CO = \frac{З}{360} \times (OD_{\text{отч.год.}} - OD_{\text{пред.год.}}) = \frac{67628}{360} \times (105.0 - 100.0) = 939$$

Показатели оборачиваемости оборотного капитала в днях представлены в таблице 3.

Таким образом, если оборотный капитал формируется за счет банковских кредитов из расчета 10% годовых, то замедление оборота на 5 дней обошлось предприятию в уплате дополнительных процентов за кредиты по одному обороту в сумму 939 млн. руб., а за весь год: $939 \times 3.429 \approx 322$ млн. руб. (При условии сохранения прошлогоднего объема производства и реализации).

Оборот средств предприятия в экспортных операциях производится по схеме: отгрузка товара на экспорт расчеты с иностранными покупателями ⇒ поступление валюты за товар на транзитный счет предприятия (таблица 3).

Таблица 3

Оборот оборотного капитала, дней

Виды средства	В предшествующем году	В отчетном году
1. Денежные средства и ценные бумаги	5.0	10.5
2. Материально-производственные запасы, в том числе	80.0	78.0
а) материалы на складе	15.0	14.4
б) незавершенное производство	60.0	55.9
в) готовая продукция на складе		
3. Расчеты с дебиторами (покупателями)	5.0	7.7
	15.0	16.5
Оборот оборотного капитала в целом	100	105

Продолжительность оборота зависит от маршрута перевозок товара по СНГ, времени хранения на складах, продолжительность расчетов с иностранными покупателями (время с момента выписки счета покупателю до его оплаты и время с момента оплаты счета до поступления валюты на транзитный счет предприятия).

Продолжительность оборота средств в импортных операциях может увеличиться на срок открытия аккредитива в пользу иностранного поставщика.

Методика и техника анализа оборота средств в экспортных и импортных операциях принципиально не отличается от общей методики анализа оборота оборотного капитала предприятия.

Б. Накладные расходы по экспорту и импорту товаров.

При анализе накладных расходов, прежде всего определяют два обобщающих показателя:

$$(ОУНР) = \frac{НР \cdot руб}{3} = \frac{100000 тыс. руб. \times 100}{1000000 тыс. руб} = 10\%$$

Относительный уровень накладных расходов (ОУНР) в рублях.

То есть на каждый рубль производственной себестоимости товаров приходилось 10 коп. накладных расходов в рублях. Полная себестоимость составила 1 руб. 10 коп.

$$ОУНР = \frac{50000 \times 100}{800000} = 8\%$$

То есть из каждого валютного рубля выручки 8 валютных копеек израсходовано на оплату накладных расходов в инвалюте. Выручка-нетто со-

ставила 92 валютных копейки. Аналогичным образом составляются такие же показатели по импорту товаров.

Показатели за отчетный год, сопоставляемые с показателями за предшествующий год, дают первоначальную ориентировку в изменении относительных уровней накладных расходов.

В. Эффективность экспорта-импорта товаров

Показатель эффективности экспорта товаров определяется по формуле:

$$\frac{\text{Выручка - нетто в валютных рублях} \times 100}{\text{Полная себестоимость товара в рублях}} \quad (4)$$

Помимо изменения курса рубля на показатель влияют такие основные факторы, как:

- 1) экспортная цена-брутто (контрактная цена);
- 2) уровень накладных расходов в валюте (выручка-нетто=выручка- брутто – накладные расходы в валюте);
- 3) производственная себестоимость единицы товара в рублях;
- 4) уровень накладных расходов в рублях (полная себестоимость= производственная себестоимость + накладные расходы в рублях).

Приведем пример расчета факторов по товару №2 Таблица5.

Показатель эффективности - это показатель валютной выручки на рубль затрат. Прирост валютной выручки на каждые сто рублей затрат составил 439.9 валютных рубля. Прирост вызван изменением: а) цены-брутто (контрактной); б) курсом рубля к доллару; в) уровнем накладных расходов в валютных рублях в %; г) производственной себестоимости одной единицы; д) уровнем накладных расходов в рублях. Количество само по себе на уровень эффективности не влияет. Влияние перечисленных факторов определим приемом «цепных подстановок»:

1-я подстановка (замена количества при неизменности прочих факторов)

$$\mathcal{E}' = \frac{B_n \times 100}{3} = \frac{(5000 \times 10000) - 10\%(HP_{\text{е.}})}{(5000 \times 800) + 20\%(HP_{\text{руб.}})} \times 100 = 937.5\%$$

2-я подстановка (замена цены-брутто при измененном курсе рубля):

$$\mathcal{E}'' = \frac{(5000 \times 90 \times 100) - 10\%(HP_{\text{е.}})}{(5000 \times 800) + 20\%(HP_{\text{руб.}})} \times 100 = 843.7$$

Таким образом, падение экспортной цены при неизменном курсе рубля уменьшило уровень эффективности на: $843.7\% - 937.5\% = -93.8$ пункта. То есть, недобор валютной выручки составляет 93.8 у.е. на каждые 100 рублей затрат.

3-я подстановка (замена курса рубля):

$$\mathcal{E}''' = \frac{(5000 \times 90 \times 200) - 10\%(HP_{\text{е.}})}{4800000} \times 100 = 1687.5\%$$

Таким образом, повышение курса рубля повысило уровень эффективности на:

1687.5% - 843.7% = 843.8 пункта. Т.е., предприятие получило за счет повышения курса доллара к рублю дополнительно 843.8 у.е. на каждые 100 рублей затрат.

4-я подстановка (замена уровня накладных расходов в валюте):

$$\mathcal{E}'''' = \frac{90000000 - (12\% = 10800000)}{4800000} \times 100 = 1650\%$$

5-я подстановка (замена производственной себестоимости):

$$\mathcal{E}'''' = \frac{792000000 \times 100}{5000 \times 1000 + 20\% (HP_{руб.})} = 1320\%$$

Таблица 4

Эффективность экспорта

Слагаемые эффективности	Предшествующий год	Отчетный год	Прирост (+ -)
Количество единиц	4000	5000	1000 -10
Цена-брутто, долл. за ед.	100	90	100
Курс рубля к доллару	30	30	8000
Цена-брутто, у.е. за единицу	1000	18000	200
Производственная себестоимость, руб.	800	1000	50000000
1. Выручка-брутто, у.е.	4000000	90000000	6800000 2
2. Накладные расходы, у.е. в % к выручке-брутто	36000000	10800000	43200000
Итого выручка-нетто, у.е.	10	12	
3. Производственная себестоимость, руб.	3200000	79200000	1800000
4. Накладные расходы, руб. в % к производственной стоимости	36000000	5000000	110000
	640000	750000	-5
	20	15	1910000
Итого полная себестоимость, руб.	3840000	5750000	439.9
Эффективность, %	937.5	1377.4	

Отсюда 1320% - 1650% = -330 пунктов. Таким образом, повышение затрат на производство товара снизило эффективность на 330 пунктов. То есть, на каждые 100 рублей затрат получили меньше валютных рублей на сумму 330.

6-я подстановка (замена последнего фактора - уровня накладных расходов в рублях). После этого эффективность достигнет уровня 1377.4%. Отсюда: 1377.4% - 1320.0% = 57.4 пункта.

Результаты анализа представим в таблице 5.

Таблица 5

Оценка эффективности в зависимости от уровня НР

Всего	Прирост					
	в том числе за счет изменения					
	количества	цены- брутто	курса рубля	ОУН в валюте	производственной себестоимости	ОУН, руб.
439.9	-	-93.8	843.8	-37.5	-300.0	57.4

Далее изучается каждый фактор в отдельности и разрабатываются пути улучшения эффективности в последующих операциях.

Как видно из таблицы, отдача средств возросла 30.22 руб. на каждые 100руб. оборотного капитала. При этом, следует учесть, что курс рубля к доллару не изменился. Определим влияние факторов эффективности и оборачиваемости на отдачу средств при неизменности курса рубля (30 руб. за 1 доллар).

$$\text{Тогда выручка – нетто, } B_1 = \frac{79200000}{2} = 39600000 \text{ руб.}$$

Все показатели (З и СО) не меняются, поскольку определяются в рублях. Тогда,

$$O_1 = \frac{39600000}{638889} = 61.98 \text{ руб.} \quad O_0 = \frac{B_0}{3_0} \times \frac{3_0}{4_0} = 9.375 \times 10 = 93.75 \text{ руб.}$$

$$\Delta O = 61.98 - 93.75 = -31.77 \text{ руб}$$

Таково уменьшение выручки в у.е. за счет падения отдачи оборотного капитала (при неизменном курсе рубля).

1-я подстановка Определение влияния эффективности без учета повышения курса рубля к доллару, в руб.:

$$O' = \frac{3960000}{5750000} \times \frac{3840000}{384000} = 68.87$$

Отсюда, уменьшение отдачи за счет падения эффективности:

68.87 - 93.75 = -24.88 руб. Это произошло за счет падения экспортной цены (см. таблица 6).

2-я подстановка Определение влияния числа оборотов: $O'' = 6.886 \times 9 = 61.98$. Отсюда уменьшение отдачи за счет замедления оборачиваемости оборотного капитала на 4 дня = 61.98 - 68.87 = -6.89

Таким образом, отдача оборотного капитала (если не считать повышения курса рубля) уменьшилась на 31.77 руб. на каждые 100 руб. оборотного капитала, что произошло за счет:

а) уменьшения эффективности (падение экспортных цен), что уменьшило валютную выручку-нетто на 24.88 у.е.;

б) замедления оборота оборотного капитала (на 4 дня), что снизило валютную выручку на 6.89 у.е. на каждые 100 рублей оборотного капитала.

Г. Обобщение результатов анализа. Коэффициент отдачи оборотного капитала

После завершения анализа оборота, накладных расходов, эффективности нужно ответить на основной вопрос - насколько рационально использовался оборотный капитал.

Обобщающим показателем может служить коэффициент отдачи оборотного капитала, вычисляемый по формуле:

$$O_{(отдачи)} = \frac{BP(\text{выручка} - \text{неттоотэкспортаилиимпорта})}{CO(\text{оборотныйкапитал})} \quad (5)$$

Формула преобразуется:

$$O = \frac{B}{3} \times \frac{3}{CO} \quad (6)$$

где $\frac{B}{3} = \mathcal{E}$ – эффективность экспорта или импорта; $\frac{3}{CO} = \text{‰}$ – число оборотов оборотного капитала. Таким образом, интегральный коэффициент отдачи синтезирует все три показателя: оборот, накладные расходы (входят, в показатель эффективности) и эффективность. Приведем пример (таблица 6).

Отсюда $1650\% - 1687.5\% = -37.5\%$. То есть, повышение уровня накладных расходов в валюте снизило эффективность на 37.5 пункта. Таким образом увеличение уровня накладных расходов уменьшило валютную выручку на 37.5 у.е. на каждые 100 руб. затрат

3. Порядок выполнения практической ситуации

Используя исходные данные, представленные в приложениях проанализируйте структуру и динамику экспортных ставок; рациональность использования оборотного капитала при экспорте и импорте товаров; общую эффективность экспорта-импорта.

При подготовке отчета используйте теоретические положения и практические расчеты, приведенные в п. 2.

Сводная таблица эффективности ВЭД

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	Прирост (+' -)
Выручка-нетто от экспорта (В), у.е.	36000000	79200000	43200000
Себестоимость реализованных товаров (З), руб.	3840000	5750000	1910000
Средние остатки по экспорту (оборотный капитал - СО), руб.	384000	638889	254889
Эффективность экспорта (Э), %	937.5	1377.4	439.9
Число оборотов (ч/о)	10	9	-1
Продолжительность оборота (ОД), дней	36	40	4
Отдача оборотного капитала (О)	93.75	123.97	30.22
Курс рубля к доллару	30	30	-

Практическая ситуация 2

Эффективность комбинированных внешнеторговых операций: содержание, выбор партнера, оценка

1. Методические положения

Во внешнеторговой практике российских предприятий имеют место такие операции, в которых сочетаются импорт (в основном оборудования и «ноу-хау») на условиях частичного коммерческого кредита, бартерная и компенсационная сделки. Выбор партнера здесь значительно усложняется, поскольку требует более детального и многовариантного расчета эффективности предложений.

При принятии окончательного решения по предложениям фирм-поставщиков определяются следующие показатели эффективности: валютная окупаемость затрат по импорту, эффективность экспорта товаров и услуг, валютная окупаемость импорта с учетом эффективности экспорта.

Валютная окупаемость затрат по импорту $k_{ок}$ находится как

$$k_{ок} = BP_{нетто} : C_u, \quad (7)$$

где $BP_{нетто}$ – выручка нетто от экспорта товаров, необходимая для оплаты затрат по импорту; C_u – полные затраты по импорту оборудования и «ноу-хау».

Эффективность экспорта товаров и услуг ($k_{эк}$) определяется

$$k_{эк} = BP_{нетто} : C_э, \quad (8)$$

где $C_э$ – полные затраты по экспорту в соответствии с условиями поставки по территории РФ, руб.

Валютная окупаемость импорта с учетом эффективности экспортной составляющей находится

$$k_{из} = k_{ок} : k_{эк} = (BP_{нетто} : C_u) / (BP_{нетто} : C_э) = C_э / C_u, \quad (9)$$

$k_{из}$ показывает соотношение затрат по экспорту для оплаты импорта и затрат по импорту. Чем меньше этот показатель, тем выгоднее сделка. Если $k_{из}$ больше единицы и соответственно затраты по экспорту для оплаты импорта превосходят стоимость полученного по импорту товара (оборудование, «ноу-хау», услуги и т.п.), то это свидетельствует об неэквивалентном обмене и такой вариант должен быть отклонен.

Целесообразно сопоставить так же прибыль от экспорта товаров и прибыль от реализации товаров, производимых на импортном оборудовании, на внутреннем рынке РФ с общей суммой затрат в импортное оборудование и «ноу-хау» и таким образом определить окупаемость последних в % и абсолютных цифрах.

2. Характеристика внешнеторговой операции

Российское предприятие готово приобрести импортное оборудование и «ноу-хау» на следующих условиях: 5 - 20% контрактной стоимости оборудования и «ноу-хау» оплатить иностранному поставщику наличными; часть контрактной стоимости (5-20%) оплатить поставками товаров, произведенных на отечественном оборудовании; 5-30% стоимости оборудования оплатить поставками товаров, произведенных на импортном оборудовании; остальную часть контрактной стоимости оборудования и «ноу-хау» оплатить за счет предоставленного кредита с выдачей переводных векселей (тратт) и погашения их в установленные в контракте сроки.

Предполагается, что накладные расходы по операциям по иностранной валюте и в рублях будут оплачиваться импортером и поставщиком в зависимости, от условий поставок оборудования и «ноу-хау».

Для предварительной проработки вопросов о закупку оборудования и «ноу-хау» российское предприятие-импортер отправило фирмам-поставщикам предложения об условиях приобретения и погашения кредита, и получив встречные предложения определяет наиболее выгодный вариант сделки, используя дополнительные расчеты. Технология выбора эффективного варианта при этом будет следующей.

Российское предприятие-импортер определяет условия погашения кредита (таблица. 7).

Таблица 7

Условия погашения кредита

Вариант А		Вариант В	
части кредита, тыс. долл.	срок погашения	части кредита, тыс. долл.	срок погашения
60	через 4 года	72	через 1 год
60	5	72	2
60	6	72	3
60	7	72	4
60	8	72	5
60	9	72	6
40	10	72	7
		72	8
		72	9
		72	10
400		720	

Подробный анализ условий внешнеторговых сделок приведен в таблице 8.

Таблица 8

Анализ предложений фирм-поставщиков

№	Условия сделки	Варианты	
		А	Б
1	2	3	4
1.	1. Характеристика условий поставки. Стоимость оборудования и «ноу-хау» по цене «ФОБ- порт» страны-поставщика или «франко-граница» страны-поставщика	1000	1200
	Доля оплаты оборудования и «ноу-хау», %:		
2.	- наличными;	5	-
	- поставками товаров, производимых на отечественном оборудовании	-	10
	- поставками товаров, производимых на импортном оборудовании (равными частями, начиная со 2-го года после подписания контракта до полного погашения задолженности)	55	10
3.	Доля коммерческого кредита, %	40	60
4.	Годовые проценты за кредит, %	8	12
5.	Среднегодовой темп роста оптовых цен в стране поставщика на товары, аналогичные экспортной продукции покупателя за последние 10 лет, %	105	110
6.	Изменения валютных курсов (покупательной способности валюты) за данный период	1.09	0.85
7.	Среднегодовой темп роста оптовых цен с поправкой на покупательную способность валюты, % (п.5 x п.6) Затраты по реализации сделки.	114.45	93.5
8.	Ориентировочные расходы по доставке оборудования из страны-поставщика до пункта ввоза в РФ	100	300
9.	Расходы в РФ по оплате таможенных сборов и пошлин, НДС и по доставке оборудования на предприятие и его монтажу	500	400
10.	Количество единиц продукции, производимой в год на импортном оборудовании, шт.	1000	900
11.	Срок службы импортного оборудования, лет	9	10
12.	Среднегодовая производственная себестоимость единицы продукции производимой на импортном оборудовании, долл.	309	428
13.	Цена «ФОБ-порт» РФ единицу продукции, оборудовании	358	554
14.	Количество единиц продукции, производимой на отечественном оборудовании для частичной оплаты сделки	-	500
15.	Производственная себестоимость единицы продукции, изготовленной на отечественном оборудовании, долл.	-	400
16.	Цена «франко-порт» РФ или «франко-граница» РФ за единицу продукции, изготовленной на отечественном оборудовании	-	520
17.	Расходы по доставке продукции, производимой на импортном оборудовании, до пункта выхода, включая таможенные платежи, долл./ед.	20	60
18.	Расходы по доставке продукции, производимой на отечественном оборудовании, включая таможенные платежи до пункта выхода, долл./ед.	-	60
19.	Масса кредита (п.3 × п.1:100%)	400	720
20.	Средний срок кредита (части кредита × срок погашения : масса кредита), лет	6.85	5.5

№	Условия сделки	Варианты	
		А	Б
1	2	3	4
21.	Стоимость кредита (сумма процентов, уплачиваемых за кредит)(п.19× п.20 × п.4)	219.2	475.2
22.	Общая стоимость кредита (п.19 + п.21)	619.2	1195.2
23.	Коэффициент инфляции (100:п.7)	0.874	1.069
24.	Общая стоимость кредита с учетом инфляции (п.23× п.22)	541.2	1277.7
25.	Себестоимость импортного оборудования и «ноу-хау» (п.1+п.8 + п.9 + п.21)	1819.2	2375.2
26.	То же с учетом инфляции (п.1 + п.8 + п.9 + п.21 × п.23	1589.9	2539.1
27.	Выпуск продукции на импортном оборудовании по производственной себестоимости:		
	- за год (п.10× п.12)	309	385
	- на срок кредита (п.10× п.12× п.20)	2117	2117
	- за срок службы оборудования (п.10× п.12× п.11)	2781	3850
28.	Расходы по доставке продукции, изготовленной на импортном оборудовании до пункта выхода, включая таможенные платежи:		
	- за год (п.10× п.17)	20	54
	- на срок кредита (п.10× п.17× п.20)	137	297
	- за срок службы оборудования (п.10× п.17× п.11)	180	540
29.	Итого полная себестоимость экспортной продукции, изготовленной на импортном оборудовании:		
	- за год (п.27× п.28)	329	439
	- на срок кредита ((п.27+п.28)× п.20)	2254	2414
	- за срок службы оборудования ((п.27+п.28)× п.11	2961	4390
30.	Производственная себестоимость товаров, изготовленных на отечественном оборудовании и отправлены поставщику для оплаты 10% оборудования и «ноу-хау» (п.14хп.15)	-	200
31.	Расходы по доставке товаров до пункта выхода, включая таможенные платежи (п.18хп.14)	-	30
32.	Итого полная себестоимость товаров, изготовленных на отечественном оборудовании (п.30+п.31)	-	230
33.	Итого полная себестоимость экспортной продукции, изготовленной на импортном и отечественном оборудовании (п.29+п.32) : службы оборудования ((п.29+п.32)х	329	669
	- за год (п.29+п.32)	329	669
	- на срок кредита ((п.29+п.32)× п.20)	2254	3679
	- за срок службы оборудования ((п.29+п.32)× п.11	2961	6690

3. Оценка внешнеторговой операции и выбор партнера

Для российского предприятия-импортера оборудования и «ноу-хау» предпочтительнее вариант В. Поэтому предприятию следует заключить контракт на общую сумму 1млн. 200 тыс. долларов США в том числе на поставку оборудования контрактной стоимостью 800 тыс. долл. США и «ноу-хау» - 400 тыс. долл. США. Согласно условиям контракта предприятие оплатит 10% поставками товаров, производимых на отечественном оборудовании; 30% - поставками товаров, производимых на импортном оборудовании (равными

частями ежеквартально в течение 10 лет); 60% - оплачивается за счет кредита, выплачиваемого ежеквартально равными частями, включая проценты за кредит, в течение 10 лет. Контрактная цена товаров включает проценты (доход) поставщика.

Целесообразно также для оценки эффективности сделки сопоставлять прибыль от экспорта товаров. и прибыль от реализации товаров на внутреннем рынке с общей суммой затрат на оборудование и «ноу-хау».

Прибыль от реализации товаров, произведенных на импортном оборудовании и реализованных за весь срок службы оборудования - 11500 тыс. долл. США. Отсюда, окупаемость оборудования и «ноу-хау» при сроке службы оборудования 10 . лет, среднегодовая окупаемость (рентабельность) составит 50%. Оборудование и «ноу-хау» окупятся за $100:50 = 2$ года.

4. Порядок расчета по внешнеторговой операции

Порядок расчетов между поставщиком и импортером оборудования будет следующим: в соответствии с условиями контракта предприятие-импортер выдаст поставщику гарантию платежа солидного иностранного банка за поставку оборудования и «ноу-хау» на 1млн.200тыс. долл., что по курсу ЦБ РФ составит $(1200 \times 4980) 5976$ млн.рублей. банк получит за предоставление гарантии 5% от суммы гарантии, то есть бтыс. долларов или 299млн.руб. (60000×490) .

Предприятие акцептует счета-фактуры иностранного поставщика на сумму 1млн.200тыс. долларов: в том числе за оборудование на 800 тыс.долл. США и за «ноу-хау» на 4 00 тыс.долл. США, что по курсу ЦБ РФ на дату акцепта счетов-фактур составит $(1200000 \times 4980) 5976$ млн.руб., в том числе за оборудование $(800000 \times 4980) 3984$ млн.руб. и «ноу-хау» $(400000 \times 4980) 1992$ млн.руб.. далее счет-фактуру за предоставленный кредит (60%) на сумму 720тыс. д;олл. США $(72.0000 \times 4 980 \sim 3586$ млн . руб.) и счет - фактур по курсу ЦБ РФ 5952 млн. руб. На этом расчеты с иностранным поставщиком завершаются.

5. Задание

1. Определите, будет ли более эффективным вариант А, если за счет снижения доли оплаты оборудования и «ноу- хау» поставками товаров, произведенных на импортном оборудовании, возрастет доля коммерческого кредита - с 4 0 до 60% ?
2. Изменится ли эффективность экспортной сделки, если в варианте В поставщик потребует 5% оплаты наличными за счет уменьшения поставок товаров, производимых на импортном оборудовании?
3. Найдите эффективность экспортной сделки, если в варианте В поставка оборудования и «ноу-хау» будет оплачена:
 - а) на 50% за счет коммерческого кредита;
 - б) на 50% за счет поставок товаров (равными долями), изготавливаемых на отечественном и импортном оборудовании.

Практическая ситуация 3

Эффективность бартерных внешнеторговых операций: обмен сырьевых товаров на основные средства и нематериальные активы

1. Общие положения

Бартерная операция представляет собой сочетание экспорта и импорта товаров, при котором партнеры поставляют друг другу определенное количество товаров без денежной оплаты и участия банков в расчетах между ними.

В бартерной операции могут участвовать как два, так и три партнера, один из которых является посредником, но может быть и самостоятельным участником. В последнем случае возможна следующая схема операции: предприятие РФ изготавливает и поставляет товар другому предприятию РФ, которое после соответствующей доработки или переработки полученного товара отгружает товар иностранному партнеру.

Такая переработка, как например, доведение товара до уровня требований рынка страны иностранного партнера, может быть произведена вторым предприятием в стране иностранного партнера. Иностраный партнер поставляет товар в адрес первого предприятия согласно условиям контракта, заключенного со вторым предприятием. Между вторым предприятием и иностранным партнером производится зачет взаимных требований. Расчеты первого предприятия со вторым производятся в безналичной форме через банки. Возможно сочетание бартерной операции с другими внешнеэкономическими операциями (так называемыми комбинированными операциями).

Бартерная операция оформляется контрактом, в котором фиксируются количество, качество и ассортимент обмениваемых товаров, условия поставки товаров, условная оценка обмениваемых товаров, санкции сторон и прочие условия экспортно-импортных контрактов.

Условная оценка обмениваемых товаров производится разными способами. Так, могут применяться цены последних экспортных и импортных сделок на аналогичные товары на рынке иностранного партнера или на ином зарубежном рынке. Однако в связи с коммерческой тайной доступ к такой информации затруднен, если только предприятие-экспортер само не экспортировало и не импортировало за наличный расчет аналогичные товары незадолго до проведения бартерной операции. Проведение бартерных операций наряду с операциями за наличный расчет может представлять для предприятия определенную выгоду (например, при нехватке иностранной валюты).

Для условной оценки товаров применяются также среднегодовые экспортные и импортные цены на аналогичные товары по данным таможенной статистики страны-партнера. Для этого может быть использован справочник «Внешняя торговля России», составляемый и публикуемый ежегодно.

Возможно использование статистических справочников иностранных оптовых цен на аналогичные товары в стране иностранного партнера. При всех вариантах определения условных цен на обмениваемые товары необходимо соблюдать главное требование бартерной операции - эквивалентный обмен по стоимости экспортных и импортных товаров.

Товары поставляются в соответствии с контрактом. По поставляемым товарам партнеры предъявляют друг другу, минуя банки, счета-фактуры с комплектом документов. После соответствующей проверки полученных товаров и документов партнеры производят зачет взаимных требований.

2. Выбор партнёра и определение эффективности бартерной сделки

В бартерных операциях производится взаимный обмен продовольственных, сырьевых товаров и товаров народного потребления на оборудование, станки, машины и иные виды основных средств, нематериальные активы и пр. Методика определения оптимального варианта бартерной сделки 1-го и 2-го вида различны.

Определение внешнеторговых цен на станки и оборудование при втором виде бартерной сделки (как и вообще при торговле оборудованием) представляет сложный процесс. При этом используются различные методы технико-экономического анализа (например, определение цен по одному из главных параметров, комплексное параметрическое ценообразование и др.) .

Технико-экономический анализ применяется в комплексе с приемами внесения в цену различных коммерческих поправок - на сроки поставки, дату конкурентного материала, серийность, - условия платежа и др. Наряду с технико-экономическим анализом все шире применяются методы экономического анализа, особенно в практике развитых стран.

В таблице 9 приводится ряд аналитических показателей, используемых в практике отбора наилучших вариантов при покупке станков и оборудования на рынках США, стран Западной Европы и других стран.

Указанные показатели используются не только при выборе партнера, но и при определении наиболее выгодного варианта бартерной сделки и при обмене сырьевых и продовольственных товаров на оборудование.

Сравнение в конкурентном листе предложений иностранных фирм-поставщиков и расчетов предприятия импортера перед заключением контракта на бартерную операцию производится по нижеследующей схеме (табл.10). В условиях инфляции расчеты ведутся в свободно-конвертируемой валюте, например в долларах США. Пересчет рублей в доллары делается по курсу ЦБ РФ на дату составления расчетов.

Таблица 9

Аналитические показатели, используемые при покупке оборудования

Показатели	Формула расчета	Вариант А	Вариант Б
1. Цена потребления (Цп) :	$(цп)=(ц)+ЭР$ на срок службы станка или оборудования	300	280
а) продажная цена (Ц)		100	120
б) эксплуатационные расходы (эр)		200	160
2. Срок службы станка или оборудования, лет	С учетом физического и морального износа	9	10
3. Отдача станка или оборудования (о) или норма дохода на каждую денежную единицу, вложенную в станок или оборудование	(о)= годовая выручка от реализации товаров, произведенных на станке или оборудовании (В): балансовую стоимость или оборудования (С)*100% (Р) = прибыль от реализации продукции, произведенной на станке или оборудовании (П): балансовая стоимость станка или оборудования (С)*100% пд.= q:1 год	120	125
4. Рентабельность станка или оборудования (Р) или норма прибыли на каждую денежную единицу, вложенную в станок или оборудование		20	25
5. Производительность станка или оборудования в год (ПД), лет	$ВО = 100:P$	1100	1000
6. Окупаемость станка или оборудования (ВО), лет		5	4
7. Интегральный показатель качества (ИПК)	$ИПК=(В) : (цп)*100$	35	30

Таблица 10

Определение эффективности бартерной сделки

Условия сделки	Фирма А	Фирма Б
1. Ориентировочная импортная стоимость оборудования, получаемого по бартерной сделке на условиях «Фоб-порт страны иностранного поставщика», или «франко-граница страны иностранного поставщика»	100000	120000
2. Ориентировочные расходы по доставке оборудования до погранпункта РФ	20000	10000
3. Итого таможенная стоимость оборудования	120000	130000
4. Таможенные платежи и сборы на территории РФ	12000	13000
5. НДС (20%) от суммы таможенной стоимости и пошлины (10%), составляющие 132000 дол. (А) и 143000 дол. (Б)	26400	28600
6. Ориентировочные расходы по доставке оборудования	7000	8500
7. НДС (20%) по данным расходам (то же)	1400	1700

Условия сделки	Фирма А	Фирма Б
8. Ориентировочные расходы по установке и монтажу оборудования	7000	8500
9. Итого ориентировочные расходы по оборудованию	173800	190300
10. Ориентировочная стоимость экспортного товара предприятия, предлагаемого в обмен	100000	120000
11. Ориентировочная экспортная цена единицы товара предприятия на условиях поставки «Фоб-порт РФ» или «Франко-граница РФ»	100	110
12. Количество единиц товара предприятия, которое нужно поставить по бартерной сделке исходя из требования эквивалентного обмена (п.10:п.11)	1000	1090
13. Ориентировочные расходы по доставке товара до таможенного поста РФ	30000	32700
14. Таможенные платежи (пошлина, акциз, сборы) на территории РФ	26000 156000	31740 184440
15. Итого ориентировочные расходы по экспорту товара предприятия		
16. Коэффициент затратоемкости оборудования		
17. Срок службы импортного оборудования, лет	0.897	0.969
18. Ориентировочное количество единиц продукции, которое возможно произвести:	9	10
а) за один год	2000	1900
б) в течение всего срока службы оборудования	18000	19000
19. Ориентировочная рыночная оптовая цена одной единицы продукции		
20. Ориентировочная выручка от реализации продукции:	320000	296400
а) за один год	2880000	2964000
б) в течение всего срока службы оборудования	100	104
21. Ориентировочная себестоимость производства одной единицы продукции		
22. Ориентировочная себестоимость производства и всего выпуска продукции:	200000	197600
а) за один год	1800000	1976000
б) в течение всего срока службы оборудования	120000	98800
23. Прибыль от реализации всего выпуска продукции:	1080000	988000
а) за один год		
б) в течение всего срока службы оборудования		
24. Ориентировочная сумма НДС (20%), подлежащих взносу в бюджет:	24000	19760
а) за один год	216000	197600
б) в течение всего срока службы оборудования	42000	34580
25. Ориентировочная сумма налога на прибыль (35%):	378000	345800
а) за один год		
б) в течение всего срока службы оборудования	54000	44460
26. Итого ориентировочная сумма чистой прибыли:	486000	444600
а) за один год		
б) в течение всего срока службы оборудования		
27. Рентабельность оборудования (по сумме затрат):	31	23.4
а) за один год, %	279	234
б) в течение всего срока службы оборудования, %	3.22	4.27
28. Период окупаемости затрат по оборудованию, лет		

Условия сделки	Фирма А	Фирма Б
29. Рентабельность оборудования с учетом его затратоемкости (%):		
а) за один год	27.8	22.7
б) в течение всего срока службы оборудования	250	227

Таким образом по всем показателям (коэффициент затратоемкости оборудования, рентабельность оборудования, период окупаемости затрат по оборудованию, период окупаемости оборудования с учетом его затратоемкости) предпочтительнее вести переговоры о заключении контракта на бартерную сделку с фирмой А.

3. Задания

А. Рассмотрите варианты бартерной сделки, позволяющие увеличить ее эффективность за счет различных факторов.

Б. Оформите их в виде предложений фирме-поставщику

Практическая ситуация 4

Определение оптимального варианта экспортной сделки по сырьевому товару

1. Методические указания

При экспортных сделках поставщик, как правило, обрабатывает предложение (прайс-листы) фирм-покупателей и сводит их в конкурентном листе, производя при необходимости собственные расчеты.

В конкурентном листе дается характеристика условий поставки и сделки в целом, указываются дополнительные суммы расходов, по доставке товара, уплате налогов, таможенных пошлин и платежей, ориентировочная производственная себестоимость экспортного товара. Здесь же производятся расчеты объемных показателей - выручки-нетто и полных затрат экспортера.

Первоначальная цена экспортного товара устанавливается на условия своего производства (сравнивается с фактическими отпускными ценами фирмы).

В рыночную стоимость включаются различного рода надбавки и скидки, выплачиваемые по условиям поставки, платежа, рисками и прочими условиями, исходя из состояния конъюнктуры рынка.

При сравнении условий фирм-покупателей обязателен учет продолжительности экспортной операции, поскольку она влияет на оборачиваемость оборотного капитала, вложенного в нее. Уменьшение продолжительности экспортной сделки позволяет, например, одной и той же суммой оборотного капитала, вложенного в экспортную сделку, осуществлять больше экспортных операций, что повышает рентабельность последних, при условии массовых постоянно повторяющихся закупок.

Эффективность экспортной сделки зависит от полученной выручки-нетто и полных затрат по экспорту сырьевого товара, число экспортных сделок и их продолжительности. Доход экспортера на каждый рубль оборотного капитала, вложенного в экспортную сделку определяется перемножением вышеупомянутых показателей.

При выборе фирмы-покупателя следует ориентироваться на более высокий показатель отдачи оборотного капитала. Однако, если экспортная сделка будет носить единичный характер, ориентиром при выборе партнера должен служить показатель эффективности экспортной сделки.

2. Выбор варианта экспортной сделки

Выбор варианта экспортной сделки производится в таблице 11.

Определение оптимального варианта экспортной сделки, тыс. \$ США

№	Показатели	Фирма А	Фирма Б
	I. Условия экспортной сделки		
1.	Контрактная стоимость товара (по предложению фирмы-покупателя-импортера)	2900	3200
2.	Ориентировочные накладные расходы по экспорту товара исходя из условий поставки (ФОВ-порт РФ, франко-граница РФ)	100	300
3.	Ориентировочная производственная себестоимость экспортного товара (9500 млн. руб.: 30)	1900	1900
4.	Ориентировочная сумма расходов по доставке товара от предприятия-экспортера до границы РФ, включая таможенные пошлины	400	300
5.	Предполагаемая продолжительность экспортной сделки, в дн.	30	36
	II. Финансовые показатели экспортной сделки		
	Выручка-нетто за товар (п.1- п.2)		
	Полная себестоимость экспортного товара (п.3+п.4)		
	III. Эффективность экспортной сделки		
6.	Эффективность сделки, в % (п.6:п.7× 100%)	2800	2900
7.	Число оборотов оборотного капитала за год или число экспортных операций (360 : п.5)	2300	2200
	Отдача на один оборотный доллар (п.8 × п.9 : 100%)		
8.		121.7	131.8
9.		12	10
10.		14.60	13.18

Валютная выручка-нетто за год при условии многократности экспортных сделок составит:

1. При поставках фирме А (от 12 операций)

$$(2800 \times 12) \times \frac{2200}{2300} = 32121,6 \text{ тыс. \$ США}$$

2. При поставках фирме Б (от 10 операций)

$$2900 \times 10 = 29000 \text{ тыс. \$ США}$$

Таким образом, вариант выбора фирмы А более предпочтителен, поскольку дополнительная годовая выручка будет больше на:

$$(32121,6 - 29000) = 3121,69 \text{ тыс. \$ США}$$

Если же экспортная сделка будет носить единичный характер, то следует в качестве партнера выбрать фирму Б, т.к. она обеспечивает на каждый вложенный рубль оборотного капитала 31,8 коп. валютой выручки-нетто.

3. Задания

1. Как изменятся показатели эффективности экспортной сделки, если включенные в расчет условия поставки (ФОВ-порт РФ, франко-граница РФ), не будут приняты импортером?

На какие приемлемые условия поставки он может согласиться?

2. Повлияют ли на ваше решение по выбору фирмы-импортера предложения равных контрактных цен (3200 \$ США)?

Список использованных источников

1. Лугачева Л. Н. Формы внешнеэкономической деятельности предприятий Сибирского Федерального округа / Л. Н. Лугачева, Е. А. Соломенникова // Регион: экономика и социология. – 2006. – №1. – С.113-125.
2. Лихачева Т. П. Основы внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / Т. П. Лихачева. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2010. – 136 с.
3. Маковицова Г. А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / Г. А. Маковицова, Е. Е. Павлова. – М.: Эксмо, 2009. – 320 с.
4. Основы внешнеэкономической деятельности: метод. указания / сост. Т. П. Лихачева, С. А. Качеров; КГТУ. – Красноярск: ИПЦ КГТУ, 2003.
5. Стровский Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. / Л. Е. Стровский. – М.: ЮНИТП-ДАНА, 2008. – 799 с.

Приложения

Приложение А1

Данные об экспорте товаров

Варианты	Предшествующий период				Текущий период			
	Товар 1		Товар 2		Товар 1		Товар 2	
	Кол-во, до тыс.руб	Цена, ро, тыс. руб.	Кол-во, до тыс.руб	Цена ро, тыс. руб.	Кол-во, до тыс.руб	Цена ро, тыс. руб.	Кол-во, до тыс.руб	Цена, ро, тыс. руб.
1	5	2000	5	2500	5	2500	4	2000
2	2.5	1500	2	2500	2	2500	2.5	2000
3	3	2000	3	2000	3	1750	3	2150
4	3.5	2000	3	2500	3	2150	3.5	2250
5	2.5	1500	3	2000	3	1250	3	2150
6	2	1000	2.5	1500	2	1500	2	1500
7	4	2000	3	1500	4.5	2000	3	2000
8	3.5	1500	3.5	2500	4	1500	4.5	2000
9	4.5	2000	2.5	2000	4.5	2000	2.5	2500
10	2	1000	1.5	2000	2.5	1500	2	2000

Приложение А2

Оборотные средства предприятия

Вид средств	Средства по состоянию на 1-е число				
	января	апреля	июля	Октября	января
1. Денежные средства и ценные бумаги					
2. Материально-производственные запасы, в том числе:	2500	2000	2200	2500	2550
а) материалы на складе					
б) незавершенное производство	2750	3000	3300	3000	3500
в) готовая продукция	1500	1750	1500	2000	2000
3. Расчеты с дебиторами	2200	2500	3000	2500	3000
	3000	3500	3250	3500	3750
4. Реализовано товаров по производственной себестоимости за отчетный период	70000				

Эффективность экспорта по товару

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1. Производственная себестоимость единицы, тыс. руб.:		
Товар 1	150	160
Товар 2	80	90
2. Накладные расходы (в % к выручке - брутто)	10	15
	10	