



КОНСУЛЬТАЦИИ

Д.В. ВАТЛИН

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ ЭКСПОРТНОГО КОНТРАКТА

В статье, посвященной методике оптимизации управления оборотным капиталом фирмы во внешнеторговых операциях, была определена формула, представляющая собой зависимость планируемой чистой прибыли экспортного контракта от сроков оплаты по контракту (Д.В. Ватлин. Определение прибыльности экспортного контракта // Вести. Белорус. гос. ун-та. 2000. № 6. С. 28):

$$NP = \frac{Q}{n} \cdot PR \cdot K_{exfex}(a; n)(1 - K_{tx}) - (Q \cdot PR_c + VC + K_{fc}FC \cdot n). \quad (1)$$

Рассмотрим ситуацию, когда фирма-экспортер сравнивает два экспортных контракта № 1 и № 2. Попробуем определить экспортную цену второго контракта через цену первого, исходя из того, что прибыль NP от продажи партии товара по экспортному контракту № 2 должна быть не меньше, чем прибыль NP^0 от продажи партии товара по экспортному контракту № 1:

$$NP \geq NP^0. \quad (2)$$

Чистая прибыль NP^0 от продажи партии товара за n^0 периодов по контракту № 1 равна:

$$NP^0 = \frac{Q^0}{n^0} \cdot PR^0 \cdot K_{exfex}^0(a^0; n^0)(1 - K_{tx}^0) - (Q^0 \cdot PR_c^0 + VC^0 + K_{fc}^0FC \cdot n^0). \quad (3)$$

Чистая прибыль NP от продажи партии товара за n периодов по контракту № 2 вычисляется по формуле (1).

Постоянные затраты FC для обоих контрактов будем считать одинаковыми.

Тогда запишем неравенство $NP \geq NP^0$ в развернутом виде:

$$\begin{aligned} & \frac{Q}{n} \cdot PR \cdot K_{exfex}(a; n)(1 - K_{tx}) - (Q \cdot PR_c + VC + \\ & + K_{fc}FC \cdot n) \geq \frac{Q^0}{n^0} \cdot PR^0 \cdot K_{exfex}^0(a^0; n^0)(1 - K_{tx}^0) - (Q^0 \cdot PR_c^0 + \\ & + VC^0 + K_{fc}^0FC \cdot n^0). \end{aligned} \quad (4)$$

Выразим из этого неравенства PR :

$$\begin{aligned} & \frac{Q}{n} \cdot PR \cdot K_{exfex}(a; n)(1 - K_{tx}) \geq \frac{Q^0}{n^0} \cdot PR^0 \cdot K_{exfex}^0(a^0; n^0) \times \\ & \times (1 - K_{tx}^0) + (Q \cdot PR_c + VC + K_{fc}FC \cdot n) - (Q^0 \cdot PR_c^0 + \\ & + VC^0 + K_{fc}^0FC \cdot n^0); \end{aligned} \quad (5)$$

$$PR \geq PR^0 \cdot \frac{(Q^0 / n^0) K_{ex}^0 f_{ex}^0(a^0; n^0) (1 - K_{tx}^0)}{(Q / n) K_{ex} f_{ex}(a, n) (1 - K_{tx})} + \frac{(Q \cdot PR_c + VC + K_{fc} FC \cdot n)(Q^0 \cdot PR_c^0 + VC^0 + K_{fc}^0 FC^0 \cdot n^0)}{(Q / n) K_{ex} f_{ex}(a, n) (1 - K_{tx})} \quad (6)$$

Таким образом, получена общая формула, позволяющая фирме проводить сравнительный анализ прибыльности различных экспортных контрактов и рассчитывать экспортную цену одного контракта относительно другого при различных экономических параметрах сделок.

Рассмотрим несколько вариантов применения данной общей формулы.

Вариант 1. Белорусское предприятие планирует выйти на внешний рынок со своим товаром и рассчитывает получать прибыль от экспортных операций не меньшую, чем на внутреннем рынке. Однако, если на внутреннем рынке предприятие продает продукцию на условиях Ex-works с предоплатой в национальной валюте или в крайнем случае оплаты по факту поставки, то на внешнем рынке оплата происходит в течение какого-то определенного экспортным контрактом периода n , как правило, в валюте страны импорта, что создает для экспортера определенные трудности, связанные с неопределенностью в поведении курса валюты платежа к национальной валюте.

Откорректируем общую формулу для данного случая. Пусть количество товара $Q^0 = Q$ и покупная цена (цена изготовления) $PR_c^0 = PR_c$ будут одинаковы. Так как продажа на внутреннем рынке происходит в национальной валюте и практически без отсрочки платежа, то PR^0 будет ценой продажи товара, выраженной в национальной валюте и $a^0 = n^0 = 0$. Поэтому $K_{ex}^0 = 1$ и $f_{ex}(a^0; n^0) = n$. Так как условия поставки и налогообложения внутренних и внешнеторговых сделок скорее всего будут отличаться, то $K_{tx}^0 \neq K_{tx}$ и $VC^0 \neq VC$. Тогда общая формула примет следующий вид:

$$PR \geq PR^0 \cdot \frac{n(1 - K_{tx}^0)}{K_{ex} f_{ex}(a, n)(1 - K_{tx})} + \frac{n(VC - VC^0) + K_{fc} FC \cdot n^2}{Q \cdot K_{ex} f_{ex}(a, n)(1 - K_{tx})} \quad (7)$$

где правая часть неравенства представляет собой расчетную планируемую экспортную цену единицы товара по второму контракту, выраженную через цену первого контракта, а левая часть — экспортную цену единицы товара по второму контракту, предлагаемую по второму контракту импортером. Если неравенство соблюдается, то прибыльность по экспортному контракту № 2 будет больше или равна прибыльности по экспортному контракту № 1.

Вариант 2. Белорусское предприятие предлагает свою продукцию на экспорт на условиях поставки FCA учитывая предоплату в валюте страны импорта, но получает встречную оферту, в которой покупатель предлагает свою цену и определенный срок оплаты n после поставки товара. Экспортеру нужно определить, гарантирует ли предложенная импортером цена тот же уровень рентабельности, который он имеет при своей обычной деловой практике.

Откорректируем общую формулу для данного случая. Пусть количество товара $Q^0 = Q$ и покупная цена (цена изготовления) $PR_c^0 = PR_c$ будут одинаковы. Так как обычная продажа происходит практически без отсрочки платежа, то $a^0 = n^0 = 0$. Поэтому $K_{ex}^0 = 1$ и $f_{ex}(a^0; n^0) = n$. Так как условия поставки будут отличаться, то $VC^0 \neq VC$. Условия налогообложения будут одинаковы, поэтому $K_{tx}^0 = K_{tx}$. Тогда общая формула примет следующий вид:

$$PR \geq PR^0 \cdot \frac{n}{K_{ex} f_{ex}(a, n)} + \frac{n(VC - VC^0) + K_{fc} FC \cdot n^2}{Q \cdot K_{ex} f_{ex}(a, n)(1 - K_{tx})} \quad (8)$$

Вариант 3. Белорусское предприятие-экспортер сравнивает две оферты от импортеров из одной страны, отличающиеся друг от друга лишь ценой и сроком оплаты по экспортному контракту.

Экспортеру нужно определить, гарантирует ли предложенная вторым импортером цена тот же уровень рентабельности сделки, который будет иметь экспортер при работе с первым импортером.

Откорректируем общую формулу для данного случая. Все параметры, за исключением цены и сроков поставки, будут равны между собой. Тогда общая формула примет следующий вид:

$$PR \geq PR^0 \cdot \frac{n f_{ex}(\alpha, n^0)}{n^0 f_{ex}(\alpha, n)} + \frac{K_{fc} FC \cdot n(n - n^0)}{Q \cdot K_{ex} f_{ex}(\alpha, n)(1 - K_{tx})} \quad (9)$$

Таким образом, общая формула (9) позволяет проводить сравнительный анализ прибыльности различных экспортных контрактов и рассчитывать экспортную цену одного контракта относительно другого при различных экономических параметрах сделок.



Издательство "Новое знание"

Новинки III квартала 2001 года:

- **Теория анализа хозяйственной деятельности** ▪
Под ред. В.В. Осмоловского. Учебник. - 320 с.
- **Экономика торгового предприятия** ▪
Под ред. С.Н. Лебедевой. Учебное пособие. - 240 с.
- **SAP R/3: Менеджмент** ▪
Под ред. М. Ребштока, К. Хильдебранда.
Перевод с нем. Книга для менеджеров. - 200 с.

Серия

"Экономическое образование"

- **Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК** ▪
Г.В. Савицкая. Учебник. - 688 с.
- **Основы информатики** ▪
Под общ. ред. А.Н. Морозевича. Учебное пособие. - 544 с.
- **Планирование на предприятии** ▪
А.И. Ильин. Учебник. - 630 с.
- **Прогнозирование и планирование экономики: Практикум** ▪
Герасенко В.П. Учебное пособие. - 192 с.
- **Эконометрика** ▪
С.А. Бородич. Учебное пособие. - 416 с.

Приглашаем авторов к взаимовыгодному сотрудничеству.

Поставки в Республике Беларусь через ЗАО "Делсар"
Справки по телефону в г. Минске: (017) 284-03-23, 284-16-55
E-mail: sales@nk.com.by

www.nk.com.by