

*П.А. Орлов,
Е.М. Крамарева*

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТА ОТ ЭКСПОРТА МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ С ДЛИТЕЛЬНЫМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ЦИКЛОМ ИЗГОТОВЛЕНИЯ

Постановка проблемы. Участие в международном обмене машиностроительных предприятий расширяет рынки сбыта отечественных машин и стимулирует рост производства. Нарастая экспорт, отечественные предприятия не всегда оценивают его эффективность, так как единый подход к определению эффективности экспортной деятельности отсутствует. К тому же экспорт машин и оборудования (далее машин) имеет особенности, обусловленные, с одной стороны, спецификой производства и продажи машин, а с другой стороны – спецификой заключения экспортных сделок. Поэтому существует необходимость в совершенствовании оценки эффективности экспорта машин.

Анализ литературы. Наиболее общим подходом к определению эффективности экспорта является метод сопоставления доходов и расходов экспортера [3,4,5]. Однако существующие методики не адаптированы для применения в практике машиностроительных предприятий, поскольку они не учитывают специфику заключения и выполнения сделок на экспорт машин, особенно с длительным производственным циклом изготовления.

Целью статьи является усовершенствование существующих методов определения эффективности экспорта машин на основе учета особенностей заключения и выполнения

контрактов.

Основной материал. Все этапы осуществления экспортной операции можно разделить на два периода: предконтрактный и период выполнения обязательств по контракту (рис.1). Применяемые в настоящее время методики определения эффективности экспорта в основном предусматривают учет затрат только в период выполнения обязательств по контракту, т.е. начиная с момента запуска в производство экспортной продукции. Затраты предконтрактного периода при этом не учитываются. Однако до заключения экспортной сделки предприятие несет определенные затраты, которые связаны с анализом внешнего рынка, продвижением своего товара на нем и др. Эти затраты учитываются предприятием как общие затраты производства. Представляется целесообразным выделять затраты предконтрактного периода (Зпк) при определении общих затрат на выполнение каждой экспортной операции.

Следует учитывать, что при заключении и оформлении экспортного договора производитель также несет определенные затраты, связанные с его финансовым сопровождением. В практике машиностроительных предприятий наиболее часто встречается механизм финансового сопровождения контракта, который можно представить в виде схемы (рис.2).

© Орлов Петр Аркадьевич – доктор экономических наук, профессор;
Крамарева Елена Михайловна – аспирант.
Национальный экономический университет, Харьков.

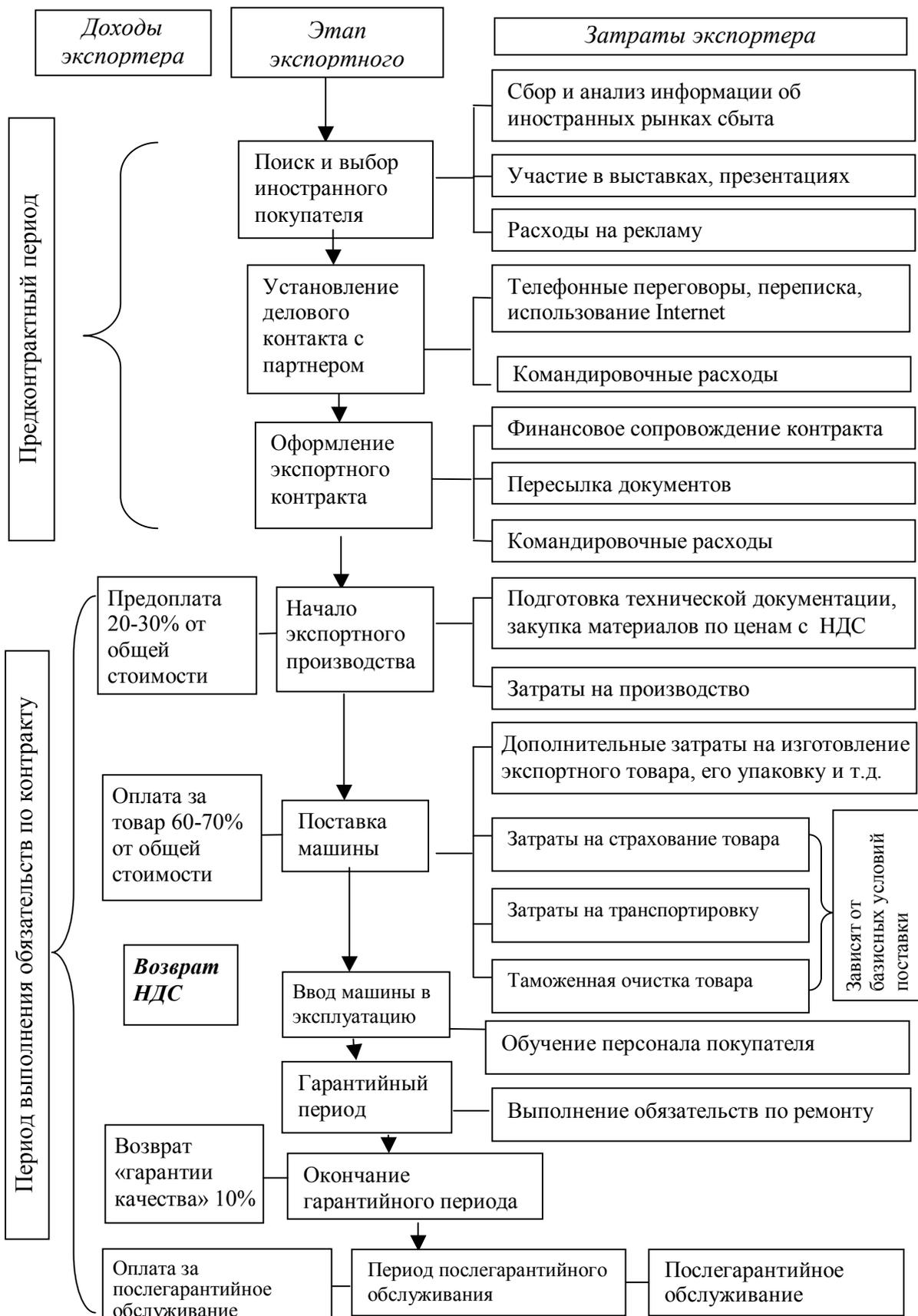


Рис.1. Структура затрат и доходов экспортера машин (при базовых условиях поставки CIF)

Заключение сделки на поставку машин экспортер и импортер завершают подписанием контракта (1). Копии контракта они передают в свои банки (2). Затем банки экспортера и импортера согласовывают тексты аккредитива и банковской гарантии (3). Это является основанием для осуществления импортером предоплаты за машины, особенно с длительным производственным циклом изготовления (4). Получив предоплату на расчетный счет, экспортер через свой банк предоставляет на эту сумму банковскую гарантию (5). Посредством ее банк экспортера гарантирует поставку оборудования в положенный срок и в полном объеме. В случае невыполнения экспортером своих обязательств банк возмещает импортеру ранее перечисленные им средства и в некоторых случаях неустойку. Для получения банковской гарантии экспортер, как правило, должен иметь не менее 50% от суммы гарантии на своем расчетном счете. Такая сумма должна резервироваться до момента поставки товара импортеру. На остальную сумму банк может предоставить кредит под 4-6% годовых (в валюте).

Срок действия банковской гарантии истекает в момент поставки машин импортеру. После получения банковской гарантии импортер на оставшуюся сумму контракта выставляет аккредитив (6) в банке экспортера, на основании которого банк экспортера извещает его о необходимости отгрузки машин (7). Экспортер поставляет машины импортеру (8), а тот в свою очередь предоставляет ему документы, необходимые для раскрытия аккредитива (9). Предъявив эти документы в банке (10), экспортер получает оплату за поставку машин (11).

Разрыв цепочки может привести к срыву экспортной операции. Чтобы обеспечить высокое качество финансового сопровождения контракта, экспортеры готовы нести дополнительные затраты. Эти затраты должны быть обоснованы. С одной стороны, их увеличение способствует улучшению качества финансового сопровождения контракта. При этом экспортер может выбрать первоклассный банк, гарантии которого высоко котируются на внешнем рынке. Такой банк обеспечит своевременность и высокое качество проведения всей экспортной операции, что даст возможность увеличить количество контрактов и повысить их эффективность. С другой стороны, необоснованное увеличение затрат на финансовое сопровождение контракта, вызывая общее увеличение затрат экспортера, может снизить эффективность экспортной сделки. Однако, несмотря на большую значимость и влияние этого этапа экспортной операции на конечный результат сделки, учет затрат на финансовое сопровождение контракта на машиностроительных предприятиях не производится. Для повышения обоснованности оценки эффективности экспортных операций представляется целесообразным учитывать затраты на финансовое сопровождение контракта ($Z_{фс}$) в общих затратах на экспорт по каждой сделке.

Затраты на финансовое сопровождение контракта целесообразно рассчитывать по формуле

$$Z_{фс} = [П(1-Д) \cdot (1+Бк)^{-Mn} - Д \cdot П(1+Бд)^{-Mn}]N + Z_{оф} + Z_{др}, \quad (1)$$

где $П$ - сумма предоплаты за экспортный товар, инвалютные грн.;

$Д$ - коэффициент, отражающий долю предоплаты, которая должна

находится на расчетном счете экспортера (0,5 -1);

B_k - коэффициент, отражающий размер месячной банковской процентной ставки по кредиту для предоставления гарантии банка;

B_d - коэффициент, отражающий размер месячной банковской процентной ставки по депозиту, связанному с гарантией (2-4% годовых);

M_n - период от начала производства до момента поставки машины, мес.;

Z_{of} - затраты на оформление гарантии банка, грн.;

Z_{dr} - другие затраты экспортного контракта, грн.;

$P(1-D)$ - сумма гарантии, на которую банк предоставляет кредит, грн.;

N - количество экспортируемых машин.

Кроме того, для обоснованного определения затрат, связанных с производством и реализацией экспортной продукции, необходимо учитывать, является ли предприятие-экспортер плательщиком НДС. К экспортным операциям применяется нулевая ставка НДС [2,ст.6]. Поэтому при экспорте товаров НДС в цену контракта не включается, а ранее уплаченная экспортером сумма НДС подлежит возмещению предприятию государством.

Для отечественных предприятий до последнего времени механизм возврата НДС таков. В течение 90 дней со дня поставки товара импортеру представителями налоговой инспекции подтверждается факт осуществления экспорта. Затем в течение 2-3 месяцев оформляются необходимые для возврата НДС документы. Таким образом, возмещение экспортеру НДС осуществляется приблизительно через 5-6 месяцев после отгрузки товара импортеру.

К тому же, специфика производства машин такова, что от закупки необходимых материалов, комплектующих изделий, услуг и т.д. до поставки готовой продукции импортеру проходит длительный период времени. Поэтому между моментом уплаты НДС и его возвратом экспортеру проходит иногда более года. Так, производственный цикл изготовления радиально-осевой турбины мощностью 250 МВт на ОАО «Турбоатом» составляет 1 год. И это следует учитывать. С учетом фактора времени сумма возмещаемого предприятию НДС (НДСв) всегда будет меньше суммы ранее уплаченного НДС и может определяться по формуле

$$НДСв = НДС(1+Pб)^{-(Mn+Ms)}, \quad (2)$$

где M_n - продолжительность периода производства экспортного товара, мес.;

M_s - период возврата НДС, мес.;

P_b - коэффициент, отражающий размер месячной банковской процентной ставки по депозиту.

Специфика экспорта машин такова, что после их ввода в эксплуатацию часто необходимо обучить персонал импортера работе на них и технологическому обслуживанию. Если отдельное соглашение на обучение не предусмотрено контрактом, то затраты экспортера, связанные с обучением персонала ($Z_{об}$), должны учитываться в цене поставляемых машин.

Еще одной спецификой экспорта машин является то, что обязательства экспортера по контракту не заканчиваются фактом поставки товара, а делятся в течение всего срока гарантии на поставляемую технику (иногда более 5 лет). Затраты на гарантийное обслуживание экспортируемых машин (Z_g) следует учитывать при определении общей величины затрат экспортера.

Целесообразно также провести анализ структуры и источников

денежных поступлений экспортера. Первые денежные поступления приходят на расчетный счет экспортера в момент получения предоплаты за товар. К этому моменту целесообразно приводить все последующие денежные поступления. При поставке машин экспортер получает основную часть своего дохода. После поставки машин государство возмещает экспортеру НДС, который был уплачен при закупке необходимых для экспортного производства сырья, материалов, услуг.

Как правило, импортеру машин предоставляется «гарантия качества» товара. Такой гарантией является денежная сумма, которая вычитается из цены товара и до истечения сроков гарантии на поставленные машины находится у импортера. Этим обеспечивается исполнение экспортером обязательств по гарантийному ремонту отгруженной продукции. Гарантия качества, как правило, составляет около 10% от цены товара. Поскольку машины являются дорогостоящей продукцией, то и величина средств предприятия, отвлеченных для предоставления гарантии качества, является значительной. По истечении сроков гарантии экспортеру машин возвращается зарезервированная импортером сумма, но с учетом фактора времени меньшая, чем та, которая была отвлечена. Поэтому реальная цена экспортируемых машин оказывается меньше суммы, указанной в контракте. К тому же, существует риск невозврата этих средств в случае невыполнения экспортером обязательств по гарантийному ремонту или из-за наступления форс-мажорных обстоятельств. С увеличением срока гарантии качества на машину этот риск повышается. Варианты оформления гарантии качества зависят от условий

оплаты за машины. Оплата за поставленное оборудование обычно производится так: 20-30% от стоимости контракта составляет предоплата; на остальную сумму покупателем выставляется аккредитив, 60-70% которого раскрываются по факту отгрузки товара, а 10% суммы контракта («гарантия качества») выплачивается экспортеру по истечении сроков гарантийного обслуживания. Зарезервированная сумма для «гарантии качества» не может быть использована продавцом на гарантийный ремонт. Ею не может воспользоваться и покупатель. Такой механизм оплаты гарантирует продавцу своевременную полную оплату за поставленные машины, а покупателю – то, что продавец выполнит свои обязательства по гарантийному ремонту. Поэтому риск невыполнения условий договора с обеих сторон минимизируется.

Результаты.

Эффект машиностроительного предприятия от осуществления экспортной операции целесообразно рассчитывать, во-первых, как прибыль от осуществления экспортной сделки, а во-вторых, как дополнительную прибыль от реализации машины на внешнем рынке по сравнению с вариантом ее продажи на внешнем рынке.

Эффект как прибыль от осуществления экспортной сделки (\mathcal{E}) определяется по формуле

$$\mathcal{E} = [((C - G_k) K_{кр} + НДС(1 + Пб)^{-(M_n + M_e)} + G_k(1 + Пб)^{-M_e}) - (З_{нк} + З_{нр} + T_э + 3_э + 3_{об} + 3_г)] N + 3_{фс}, \quad (3)$$

где C – экспортная цена машины, грн.;

G_k – средства, зарезервированные по гарантии качества, грн.;

$K_{кр}$ – коэффициент кредитного влияния;

P_b – коэффициент, отражающий размер месячной банковской процентной ставки;

M_n – период от начала производства до момента поставки товара, мес.;

M_v – период возврата НДС, мес.;

M_g – срок гарантии на поставленные машины, мес.;

Z_n – затраты предконтрактного периода, грн.;

Z_{fc} – затраты на финансовое сопровождение контракта, грн.;

Z_{np} – затраты на производство экспортной продукции (включая НДС);

T_Σ – дополнительные расходы, связанные с экспортом (оплата пошлины, транспортных расходов, страховки и т.д.), грн.;

Z_Σ – дополнительные затраты на изготовление и упаковку единицы экспортной продукции, грн.;

$Z_{об}$ – затраты на обучение персонала покупателя, грн.;

Z_2 – затраты, связанные с гарантийным ремонтом машин, грн.

При расчете эффекта от экспорта как дополнительной прибыли от реализации машины на внешнем рынке в формуле (3) целесообразно показатель (Z_{np}) заменить на цену реализации машины на внутреннем рынке (без НДС).

Выводы. Разработанный метод определения эффекта от экспорта машин предусматривает определение затрат экспортера на финансовое сопровождение контракта, учитывает

действующий механизм возврата НДС, а также предоставление экспортером «гарантии качества» на машины. Использование этого метода на практике позволит повысить точность расчетов и будет способствовать более обоснованному принятию решений об экспорте.

Литература

1. Указ Президента Украины от 3.07.1998 № 727 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва»// Вестник налоговой службы Украины. – 2001.– № 34-35. – С. 95-102.

2. Закон України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 р. № 168/97-ВР // Вестник налоговой службы Украины. – 2001.– № 34-35. – С. 17-68.

3. Захаров С.Н. Эффективность внешнеэкономического комплекса (методы обоснования и стимулирования).- М.: Экономика, 1988.- 247 с.

4. Макогон Ю.В. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование.-Донецк: Донеччина, 1999 – С.496.

5. Орлов П.А. Совершенствование методов оценки экономического эффекта от экспорта и импорта машин и оборудования производственного назначения// Вестник ХГЭУ. – 1999. – № 5. – С. 20 – 23.