

на внешнем рынке...

методические аспекты анализа эффективности экспортных операций

Либерализация внешнеэкономической деятельности в РФ предоставила право любому хозяйствующему субъекту осуществлять экспортные операции. Принимая решение о выходе на внешние рынки, руководство предприятия должно провести основательную аналитическую работу по определению целесообразности и результативности внешнеэкономических операций, так как организации нередко несут значительные убытки из-за недостаточного экономического обоснования их эффективности.

В современных экономических условиях к числу основных задач любой коммерческой организации относятся: максимизация прибыли, оптимизация расходов, обеспечение финансовой устойчивости и создание эффективной системы управления. Управление внешнеэкономической деятельностью (ВЭД) – это непрерывный и многоступенчатый процесс, включающий разработку мероприятий, направленных на повышение действенности практических шагов и достижение стратегических целей бизнеса. Конкретная внешнеэкономическая сделка может быть осуществлена при условии, что она эффективна и безопасна. Как показывает практика, организации нередко несут значительные убытки из-за недостаточного экономического обоснования эффективности внешнеэкономических операций. Эффективность экспортных операций определяется путем их экономического анализа, который сводится к оценке вложений финансовых средств в операцию и полученных доходов от нее. Эффективность экспорта на уровне фирмы определяется, прежде всего, на основе сопоставления результата (эффекта) с затратами, обеспечивающими его достижение. Эффектом

Егорова Л.А.
аспирантка,
ст. преподаватель
кафедры аудита
Сибирского
университета
потребительской
кооперации,
г.Новосибирск

считается, так называемый, доход, т.е. разница между экспортной и покупной ценой товара на внутреннем рынке. Он рассчитывается в рамках традиционных систем бухгалтерского и управленческого учета.

Для анализа уровня результативности работы экспортера используются показатели рентабельности, которые дают более реальную оценку функционирования организации на рынке, и используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования. К ним относятся показатели рентабельности:

- экспортной операции;
- основного капитала;
- оборотного капитала;
- активов;
- продаж (прибыль на рубль экспортного оборота);
- собственного капитала;
- экспорта и т.д.

Спецификой анализа эффективности деятельности организаций, занимающихся ВЭД, является необходимость выделения доли прибыли от осуществления ВЭД в общем финансовом результате организации, а также оценки влияния факторов на прибыль от экспорта. Особую роль играет всесторонний анализ субъективных факторов, который позволяет увидеть границы возможностей хозяйствующего субъекта при краткосрочном планировании и распределить те направления преобразований, развитие которых даст максимальный эффект в долгосрочной перспективе.

Следует отметить, что при расчете выше перечисленных показателей целесообразно выделить ту часть основного, оборотного и собственного капитала, которая непосредственно участвует в осуществлении конкретной внешнеэкономической сделке либо ту часть, которую собственники (учредители) планируют использовать в экспортных операциях. Конкретный расчет показателей эффективности будет в значи-

либерализация

***внешнеэкономической
деятельности***

в РФ предоставила право

любому хозяйствующему

субъекту осуществлять

экспортные операции

тельной степени зависеть от вида операции на внешнем рынке, ее целей, условий и других особенностей конкретной сделки.

Аналитическим службам необходимо постоянно следить за тем, чтобы объемы деятельности организации не достигали критической точки (порога рентабельности) и запас финансовой прочности не приближался к «нулю» и не принимал отрицательные значения. Для этого необходимо систематически рассчитывать маржинальную рентабельность как отношение маржинальной прибыли (разницы между объемом экспорта и переменными издержками в составе экспортных затрат) к переменным затратам.

Об эффективности экспортных операций свидетельствуют и показатели устойчивости организации-участницы ВЭД. К ним относятся: реальный объем поставок продукции на экспорт на одного постоянного покупателя, число полученных заказов за один визит партнеров, число рекламаций на одного постоянного партнера. Также эффективность внешнеэкономической деятельности определяется путем анализа рыночной доли, повышения степени известности торговой марки товара и фирмы, увеличения числа ее покупателей и контрагентов и т.д.

Все выше названные показатели эффективности можно рассчитывать как в целом по экспорту, так и по отдельным странам, товарам. Здесь следует отметить следующую особенность: при подсчете эффективности отдельных товаров

используются данные только о прямых накладных расходах, а косвенные (общеторговые) накладные расходы и сметные расходы в рублях и в инвалюте учитываются только при вычислении эффективности всего экспорта в целом.

Зачастую аналитики оценивают эффективность экспортных операций одномоментно, не учитывая то, что внешнеэкономическая операция – это некоторый

конкретная

внешнеэкономическая

сделка может быть

осуществлена при условии,

что она эффективна

и безопасна

долгосрочный проект, поэтому необходимо рассчитывать срок ее окупаемости, индекс чистой текущей стоимости, ее рентабельность с учетом временного фактора, применяя дисконтирование, что делает результаты анализа более достоверными.

Важную роль при оценке эффективности экспортных операций играет

SWOT-анализ, по результатам которого разрабатываются рекомендации, касающиеся путей повышения результативности работы фирмы. Сущность SWOT-анализа заключается в оценке перспектив финансово-хозяйственной деятельности предприятия в двух аспектах. Говоря о сегодняшнем положении организации, определяют ее достоинства и недостатки, а взгляд на перспективу выявляет возможности дальнейшего функционирования и угрозы успешному выполнению планов.

Следует отметить и то, что множественность факторов, влияющих на внешнеэкономическую деятельность хозяйствующего субъекта, затрудняет целостное представление о ее результативности. В этой связи возникает задача их приведения к единому показателю – интегральному, в результате использования которого становится возможным дать комплексную оценку экономической эффективности функционирования субъекта. Она также может проводиться с помощью матрицы роста, позволяющей оценить сбалансированность и стабильность эффективного функционирования организации, метода построения матрицы по принципу «ресурсы-затраты-результаты», метода геометрической средней, метода расстояний.

Таким образом, в условиях рыночной экономики в качестве основной проблемы выделяется проблема эффективности, которая исследует возможности наилучшего использования огра-

как показывает практика,

организации нередко

несут значительные

убытки из-за недоста-

точного экономического

обоснования эффективности

внешнеэкономических операций

ниченных ресурсов, и все большее значение она приобретает по мере расширения внешнеэкономических связей. В конечном счете, экономическая эффективность является основой и критерием для принимаемых управленческих решений, так как раскрывает взаимосвязь между затратами ресурсов и результатами их использования. Она тесно связана с экономическим ростом, который является важной задачей каждого хозяйствующего субъекта, так как постоянная динамика и развитие деятельности является базой для максимально эффективной работы в современных условиях.

Литература

1. Захаров К.В., Бочарников В.П., Захаров А.К. и др. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 258 с.
2. Ноздрева Р.Б., Синецкий Б.И., Кормышев В.В. и др. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью. – М.: Инфра-М, 2000. – 341 с.
3. Стровский Л.Е., Казанцев С.К., Паршина Е.А. и др. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 847 с.

pn

L.A. Yegorova,

postgraduate student, Senior Lecturer, Audit Department, Siberian Consumer Cooperation University, Novosibirsk

Methodological Aspects of Export Operation Performance Rating

Liberalisation of import/export activities in the RF has granted any economic entity the right to engage in export activities. When making a decision to expand onto foreign markets, the corporate management should have an in-depth study done to assess the advisability and performance of import/export operations because companies often suffer massive losses as a result of inadequate feasibility studies done on import/export transactions.