

Актуальные проблемы анализа эффективности внешнеторговой деятельности организации

О. В. Мартянова,
Российский экономический
университет
имени Г. В. Плеханова,
1263m@mail.ru

При современном уровне развития внешнеэкономических связей импортер стремится обеспечить оптимальные условия поставки товара, которые сопряжены с минимальными затратами.

Минимальные затраты есть компромисс между требованиями покупателя и возможностями импортера. Базой цены импортного товара являются цены на внутреннем рынке, формируемые на основе метода прямых затрат. В рамках данного метода импортер делит все затраты на накладные (условно-постоянные) и прямые (переменные). Структура затрат, имеющих место при внешнеторговых сделках, представлена в таблице.

Поскольку рост поставок по внешнеторговым контрактам и реализации поставленного товара вызывает соответствующий рост переменных расходов при потреблении большего объема материалов, трудозатрат, то часть дополнительно полученной выручки от реализации импортного товара становится источником их покрытия. Другая часть расходов, которые несет организация, так называемые постоянные расходы (не связанные функциональной зависимостью с объемом товара), при расширении масштабов внешнеторговой деятельности может возрасти под воздействием других факторов. Рост постоянных расходов будет признан обоснованным лишь при опережающем росте выручки от продаж по сравнению с ростом постоянных расходов. Это приводит к генерированию дополнительной прибыли в результате действия силы операционного рычага, которое проявляется в более сильном изменении прибыли при любом изменении объема продаж.

В анализ эффективности внешнеторговых сделок необходимо включить абсолютные и относительные значения финансовых показателей, что позволит полу-

чить более детальную характеристику внешнеэкономической деятельности организации.

По данным бухгалтерского баланса платежеспособность можно оценить только по общим критериям, основываясь на динамике величин оборотных активов и краткосрочных обязательств.

Если опережающим оказывается рост оборотных активов, то возможности оплаты обязательств возраст-

Постоянные затраты	Переменные затраты	
	прямые	косвенные
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	Расходы на материалы	Зарплата вспомогательного персонала
Амортизационные отчисления	Зарплата основного персонала	Расходы на вспомогательные материалы
Административно-управленческие расходы	Расходы на доставку и иные сопутствующие расходы	Расходы на электроэнергию для производственного цикла
Арендная плата за помещения	Расходы по страхованию	Расходы на хранение
Представительские расходы	Расходы по таможенному оформлению	Сбытовые расходы
Расходы на рекламу	Выплаты комиссионных вознаграждений внешнеторговым посредникам	То же
Налоги и сборы	Суммы, уплачиваемые в соответствии с контрактом поставщику	— " —
Расходы на информационное обеспечение	Иные расходы, связанные непосредственно с приобретенным товаром	— " —

тают. Характеристикой потенциальной платежеспособности организации может выступать коэффициент текущей ликвидности в динамике. Этот показатель отражает возможность организации погасить долги по своим краткосрочным обязательствам (срок погашения которых наступает в течение ближайших 12 месяцев после отчетной даты).

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается как отношение оборотных активов к величине краткосрочных обязательств. Требуемое значение коэффициента текущей ликвидности варьируется в зависимости от специфики бизнеса, скорости оборота хозяйственных средств.

Для организации, осуществляющей внешнеэкономическую торговую деятельность, оптимальным является значение данного коэффициента не менее 2,5–3, но пороговое значение не должно опускаться ниже единицы. В противном случае организация окажется не в состоянии оплатить обязательства перед иностранными партнерами, в случае их превышения над объемом оборотных активов организации.

Коэффициент текущей ликвидности не учитывает структуру оборотных активов, сроки погашения обязательств, поэтому этот показатель не является безупречным при выборе его в качестве ключевого. Его использование при анализе внешнеторговых операций требует введения дополнительных уточняющих пороговых значений, периодичности его расчета и др.

Для оперативного контроля эффективности внешнеторговых операций, которые проводит организация и которые, в конечном счете, определяют ее состояние, необходимо производить расчет среднего периода оборота оборотных активов и обязательств в виде отношения их средних балансовых величин к средней величине однодневной выручки.

Если средний период оборота оборотных активов короче, чем краткосрочные обязательства, то можно сделать вывод, что у организации есть возможность за время отсрочки обязательств превратить свои оборотные активы в платежные средства и погасить долги перед иностранными и отечественными контрагентами. Основным критерием оценки эффективности внешнеторговых операций служит платежеспособность организации.

Таким образом, индикатор финансовой устойчивости дает возможность оценить степень влияния внешнеторговых операций на финансово-экономическое состояние организации в любое время. Знак индикатора определяет остаток капитала в денежной форме после погашения обязательств перед иностранными контрагентами, а величина — дефицит или профицит собственных средств в денежной форме.

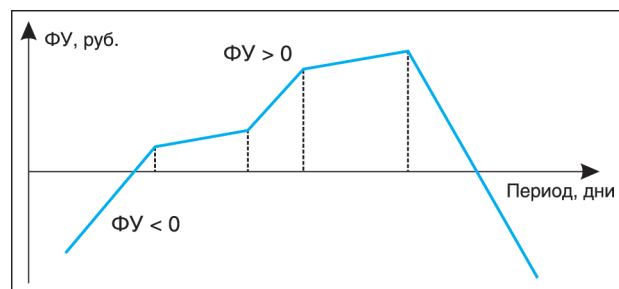
Динамику платежеспособности за период можно представить в виде графика (рис.), который позволяет наглядно увидеть периоды, когда финансовое положение было устойчивым, а когда устойчивость была низкой.

Контроль за платежеспособностью, текущей ликвидностью может повысить качество решений менеджеров высшего звена организации, принимаемых на основе отчетности, с целью повышения эффективности деятельности.

О финансовой устойчивости (ФУ) организации позволяет судить отношение собственного капитала к совокупным обязательствам. Если значение этого коэффициента превышает единицу, то организация выглядит более надежной в финансовом отношении.

С показателями финансовой стабильности пользователи информации (коиными являются и иностранные контрагенты) оценивают деятельность организации по динамике абсолютных и относительных показателей финансовых результатов, наиболее важными из которых являются прибыль и рентабельность.

Отчет о прибылях и убытках дает возможность оценить динамику ряда показателей прибыли: валовой, от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли отчетного периода. Учредителям организации и инвесторам важны также финансовые показатели распределения чистой прибыли (дивидендная политика, отчисления в резервный капитал, фонды, капитали-



зация нераспределенной прибыли). Эти показатели раскрываются в *Отчете об изменениях капитала*, который не подлежит публикации. Показатели, характеризующие распределение чистой прибыли отчетного года, можно использовать в анализе.

Анализ ликвидности не может быть обеспечен только на основе балансовых соотношений, т. е. с использованием коэффициентного метода. Недостатком этого метода является невозможность выявить период и абсолютную сумму нехватки (излишка) ликвидных средств в настоящем и будущем. Поэтому параллельно с коэффициентным методом для оценки эффективности внешнеторговых сделок организация должна провести оценку ликвидности на основе рассчитываемой ликвидной позиции: общей и в разрезе валют контрактов. При данном методе ликвидность есть поток (при методе коэффициентов — запас). Этот метод позволяет провести анализ риска потери ликвидности в связи с разрывом в сроках погашения требований и обязательств иностранных контрагентов.

Механизм анализа ликвидности на основе денежных потоков включает:

- измерение и оценку состояния ликвидности за определенные периоды времени;
- анализ факторов, вызвавших данное состояние;
- разработку различных сценариев регулирования ликвидности;
- принятие мер по восстановлению ликвидности.

Анализ и оценка ликвидности данным методом предполагают подготовку организацией определенной информации. Ее основу составляет реструктурированный по срокам баланс. Расчет ликвидной позиции по реструктурированному балансу проводится в четыре этапа:

первый: в активе и пассиве выделяются группы, однородные по характеру операций, срочности;

второй: у каждой группы определяется вероятностная доля платежа на каждый рассматриваемый временной период (поправочный коэффициент), оценка производится на основе статистического и факторного методов анализа;

третий: суммируются все позиции по соответствующим срокам платежа с учетом поправочных коэффициентов;

четвертый: рассчитывается величина всех отклонений и определяется их суммарное значение.

Составление реструктурированного баланса позволяет на каждый период времени определить состояние ликвидности: активы соответствующего срока сопоставляются с пассивами и выявляется дефицит или избыток ликвидности.

Оценка ликвидности на определенный период увязывается с оценкой ситуации нарастающим итогом. Абсолютного соответствия суммы обязательств и активов соответствующего срока, как правило, быть не может, однако важно, чтобы возникающее несоответствие было минимальным по сумме и непродолжительным по сроку.

Кроме абсолютных значений дефицита (избытка) ликвидности применяется оценка ликвидности на основе относительных показателей (коэффициентов). Изучение динамики коэффициентов, позволяющих установить положительные и отрицательные тенденции, является важным моментом в использовании данного метода анализа.

По данным *Отчета о движении денежных средств* рассчитывается коэффициент текущей платежеспособности как отношение общей величины поступлений денежных средств по текущей деятельности к величине использованных денежных средств на текущую деятельность. Этот коэффициент дает представление о возможности организации генерировать необходимую величину поступлений денежных средств для поддержания платежеспособности.

Одним из показателей, определяющих достаточность создаваемого организацией чистого денежного потока с учетом потребностей, является коэффициент достаточности чистого денежного потока. В качестве обобщающего показателя можно использовать коэффициент эффективности денежных потоков.

Коэффициент ликвидности денежного потока по отдельным временным интервалам необходим организации для оценки синхронности формирования различных видов денежных потоков. Для оценки эффективности использования денежных средств необходимо рассчитать коэффициенты рентабельности положительного денежного потока в анализируемом периоде, рентабельности оттока денежных средств. Предельные

значения указанных коэффициентов организации устанавливают самостоятельно. Например, коэффициент генерирования привлеченными средствами чистого денежного потока по внешнеэкономической деятельности должен быть не ниже трех, а коэффициент рентабельности положительного денежного потока должен быть больше восьми.

Оценка текущих и прогнозирование будущих денежных потоков позволяют предвидеть проблемы с ликвидностью и, соответственно, оперативно предпринять необходимые меры по преодолению проблем и корректировке внешнеторговой политики организации.

Ликвидность является основополагающим фактором успешной работы организации. Она определяет надежность и финансовую устойчивость, а это в совокупности формирует имидж организации на внешнем рынке. Соответственно, чем выше ликвидность, тем выше доверие к организации со стороны иностранных поставщиков и клиентов.

Российские импортеры в силу многих факторов еще не накопили достаточный опыт в области анализа ликвидности. Поэтому те из них, которые быстрее и эффективнее овладеют наработанным арсеналом средств по оценке ликвидности, упрочат свою устойчивость и повысят конкурентоспособность в жестких условиях ведения внешнеторгового бизнеса.

Показатели рентабельности характеризуют отношение прибыли к авансированному капиталу, источникам средств. Общей величине текущих расходов. Рентабельность показывает, какая сумма прибыли получена организацией на каждый рубль капитала, активов, доходов, расходов.

Как правило, наиболее востребованными показателями рентабельности в оценке эффективности внешнеэкономических сделок, осуществляемых организацией, являются экономическая рентабельность, рентабельность собственного капитала и рентабельность продаж. С помощью публичной бухгалтерской отчетности организации целесообразно формировать показатель экономической рентабельности как процентное отношение прибыли до налогообложения к средней балансовой величине совокупных активов.

Экономическая рентабельность характеризует величину финансового результата организации без учета

налога на прибыль, являющегося не фактором качества менеджмента, а влиянием налогового законодательства, полученного на каждый рубль экономических ресурсов, которыми располагала организация в отчетном периоде. Положительная динамика экономической рентабельности характеризует повышение отдачи всего комплекса ресурсов организации.

Финансовая рентабельность есть процентное отношение чистой прибыли к средней балансовой величине собственного капитала (чистых активов). Этот показатель отражает уровень генерирования финансового результата (за вычетом налога на прибыль) на каждый рубль капитала, принадлежащего учредителям организации.

Рентабельность продаж — это оценочный критерий эффективности деятельности организации, она рассчитывается по данным *Отчета о прибылях и убытках* как отношение прибыли от продаж или чистой прибыли к выручке от продаж.

Рентабельность продаж отражает долю прибыли в стоимостном объеме реализации после покрытия совокупных затрат, связанных с текущей деятельностью организации. Рост рентабельности продаж свидетельствует о рыночной активности организации, умении осуществлять эффективную политику позиционирования на внешнем рынке, экономии затрат, регулирования цен.

В заключение хотелось бы отметить, что существенную роль в интерпретации отчетных данных играет профессиональное суждение аналитика, которое, в рамках анализа эффективности внешнеторговых операций, можно рассматривать как научно обоснованный экспертный метод всесторонней оценки деятельности организации с целью обоснования принимаемых бизнес-решений ■

Литература

1. Анализ финансовой отчетности/ Под ред. М. А. Вахрушиной, Н. С. Пласковой. — М.: Вузовский учебник, 2007.
2. Грачев А. В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: Учебное пособие. 3-е изд., перераб. — М.: Издательство "Дело и Сервис", 2010.
3. Пласкова Н. С. Критерии оценки результативности бизнеса// Корпоративные финансы. 2007. № 6. С. 62–63.