

3.7. ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕРЕСОВ СОБСТВЕННИКОВ БИЗНЕСА

Мартьянова О.В., аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Достижение приемлемых темпов внешнеэкономического роста становится для ряда современных организаций в условиях глобализации экономики одной из стратегических целей, так как поддерживать доходность при отсутствии роста организациям становится все сложнее. В работе показано, что для оценки результатов организации в области внешнеэкономической деятельности приоритетное значение имеют три показателя: выручка от продаж, прибыль от продаж и поток денежных средств. Сделан вывод о том, что абсолютная величина этих показателей и их сопоставление с суммой инвестированного в бизнес капитала, а также обеспечивающих его активов, динамика данных ключевых индикаторов характеризуют эффективность внешнеэкономических операций организации.

Каждая коммерческая организация осуществляет совокупность бизнес-процессов, определяющих место этой организации на рынке товаров, работ и услуг. И внешнеэкономические операции являются одним из бизнес-процессов организации, осуществляющей свою деятельность на внешнеэкономическом уровне. Эффективность бизнес-процесса выражается не только в наивысшей степени использования активов, но и в удовлетворении требований клиента к формированию для него ценности, которая связана с потребительной стоимостью. Каждый бизнес-процесс состоит из цепочки последовательных операций, которые могут подвергаться контролю на предмет их результативности и оценки эффективности их деятельности. Анализ эффективности внешнеэкономической деятельности организации можно представить в соответствии с рис. 1.

Цель организации, занимающейся внешнеэкономической деятельностью, как коммерческого субъекта бизнеса заключается в росте благосостояния его собственников. Эта цель может быть детализирована с учетом состояния внешней и внутренней экономической среды в систему локальных целей, среди которых:

- увеличение выручки от реализации импортного товара;
- снижение затрат на доставку и реализацию импортного товара;
- повышение темпов роста доходов от внешнеэкономической деятельности;
- снижение рисков банкротства;
- рост стоимости бизнеса.

Как правило, собственники в качестве оперативной цели выдвигают требование повышения доходности операционной деятельности, что предполагает соблюдение определенных пропорций экономического роста, в частности, динамика операционной прибыли $P_{оп}$ должна превышать динамику валовой прибыли $P_{вл}$, которая в свою очередь должна опережать динамику роста продаж $P_{пр}$ и активов $P_{а}$.

$$РОП \geq P_{вл} \geq P_{пр} \geq P_{а}$$

Выполнение этих соотношений возможно при диагностике коммерческой деятельности торговой организации, в том числе оценке эффективности импортных

закупок, что способствует увеличению дохода за счет повышения конкурентоспособности организации.

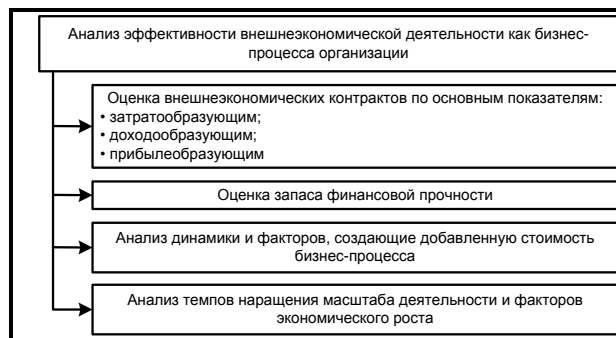


Рис. 1. Анализ эффективности внешнеэкономической деятельности организации

Оценка эффективности внешнеэкономических операций при сопоставлении цен покупки и продажи товара по импортному контракту путем исчисления показателя валового дохода сопряжена с рядом проблем.

- Во-первых, отсутствие какой-либо базы сравнения, кроме величин валового дохода от реализации других позиций товарной линейки. Они имеют разные контрактные цены и количество, и простое сопоставление сумм валового дохода не дает представление о величине оборотного капитала, участвующего в образовании валового дохода от реализации импортного товара.
- Во-вторых, достоверность результата анализа эффективности импортных закупок на стадии сравнения величин валового дохода от реализации разных наименований импортного товара снижается из-за влияния фактора инфляции национальной валюты [7, с. 107].

В экономическом анализе можно выделить два подхода к оценке эффективности внешнеэкономических операций. Первый подход, затратный, предполагает оценку эффективности внешнеэкономической деятельности хозяйствующего субъекта через диагностику окупаемости затрат, отнесенных на импортный товар. Согласно второму подходу, ресурсному, при оценке эффективности внешнеэкономической деятельности необходимо учитывать ресурсы (активы), которыми располагает хозяйствующий субъект и капитал, привлекаемый собственниками для формирования этих ресурсов [4, с. 258]. Практическая реализация задачи по повышению эффективности внешнеэкономических операций организации, невозможна без адекватной системы индикаторов, которая применяется для планирования и контроля деятельности организации. В качестве инструмента для контроля, анализа и мониторинга развития внешнеэкономических операций организации можно использовать такие показатели эффективности как темп устойчивости экономического роста, экономически добавленная стоимость, прибыль на используемый капитал, рентабельность собственного капитала. Например, посредством факторной связи прибыли на используемый капитал можно выстроить пирамиду показателей для оценки эффективности внешнеэкономической деятельности организации по нескольким сопоставимым периодам, как показано на рис. 2.

Рентабельность – показатель эффективности деятельности организации. Рентабельность характеризует отношение прибыли к авансированному капиталу или его элементам; источником средств или их элементам; общей величине текущих расходов или их элементам [5, с. 317]. Даже если организация получает

прибыль, это не обязательно свидетельствует о том, что ее деятельность эффективна. Необходимо, чтобы внешнеторговые операции приносили доход, который покрывал бы затраты на инвестированный в него капитал. Для этого удобно использовать рентабельность привлеченного капитала. Чаще всего он применяется в комплексе со средневзвешенной стоимостью привлеченного капитала, поскольку превышение рентабельности привлеченного капитала над средневзвешенной стоимостью привлеченного капитала говорит о том, что внешнеэкономическая деятельность доходна.

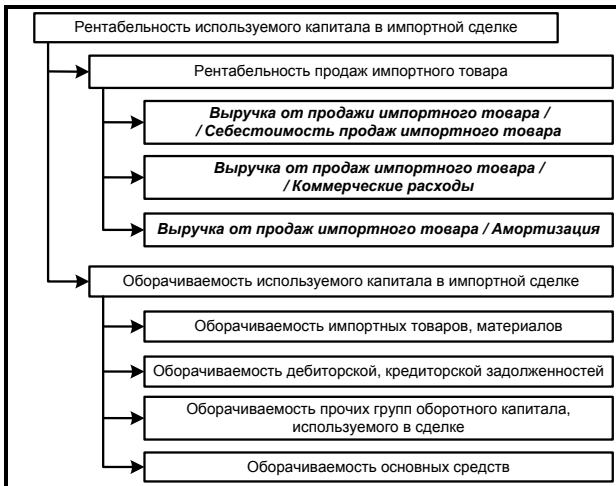


Рис. 2. Факторные связи прибыли на используемый капитал

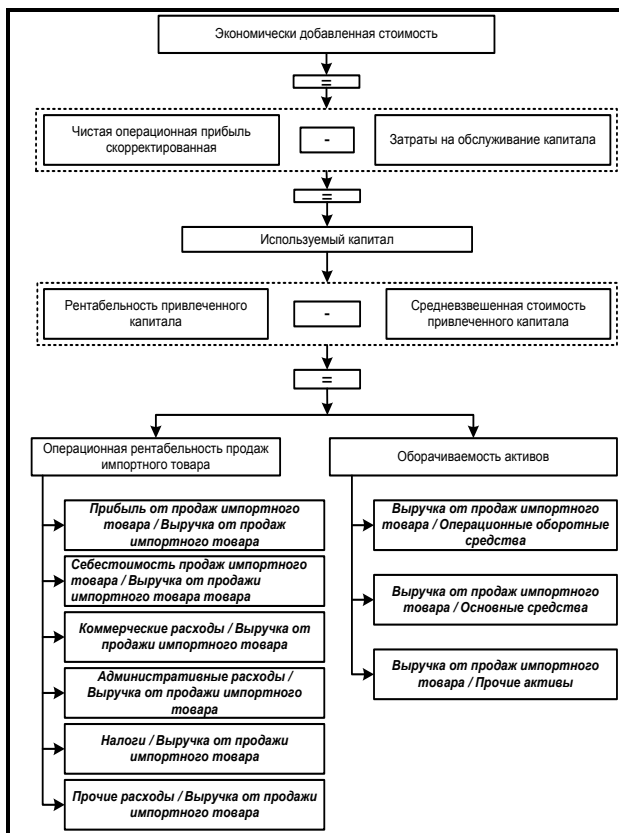


Рис. 3. Показатели эффективности внешнеэкономической деятельности

Если в качестве контрольного индикатора использовать экономически добавленную стоимость, то схему ключевых показателей оценки эффективности внешнеэкономической деятельности можно представить в соответствии с рис 3. На уровень рентабельности привлеченного капитала влияют рентабельность продаж и оборачиваемость активов. А их значения определяются объемом выручки от продаж импортного товара, их себестоимостью, прочими доходами и расходами, налогооблагаемой базой и ставкой налога на прибыль. Величина средневзвешенной стоимости привлеченного капитала зависит от стоимости внешнего заемного финансирования. Анализ показателей, оказывающих влияние на динамику рентабельности привлеченного капитала, указывает на тот факт, что для повышения оборачиваемости активов необходимо контролировать образование и погашение дебиторской задолженности, закупку импортного товара. Повышение доходов от продаж может потребовать выхода на новые рынки сбыта, изменения клиентской политики и ассортиментной линейки. В целях снижения стоимости заемного финансирования надо искать дешевые кредитные ресурсы, проводить мониторинг кредитных и валютных рисков, лимитировать ставку привлечения заемных средств для финансирования прироста оборотных активов [4, с. 265]. В рамках анализа краткосрочных проектов, и, в частности, исполнения импортных контрактов, структура оборотного капитала важна для оценки рентабельности организации.



Рис. 4. Оборотный капитал организации

Одна часть оборотного капитала организации финансируется за счет собственных источников (собственный оборотный капитал). Источником другой части служат заемные средства, как правило краткосрочные обязательства. Структура оборотного капитала представлена на рис. 4 [5, с. 176]. Для целей анализа эффективности исполнения импортных контрактов нужно использовать категорию оборотного капитала, а не собственного капитала. К такому же выводу пришла и Терешко Т.Ю. [7, с. 110]. Обоснование данной позиции может быть следующим. Для расширения масштабов внешнеэкономической деятельности организации необходимы вовлекаемые в оборот дополнительные средства, которые могут быть как собственными, так и заемными. В исполнении импортного контракта авансируются большей частью привлеченные денежные средства, что связано с особенностями финансирования внешней торговли и оптовой торговли вообще, с невысоким уровнем накопления собственного торгового капитала в современных условиях, в частности. Поэтому оценка эффективности исполнения контракта производится, прежде всего, в аспекте рациональности использования заемных средств, которые имеют свою специфическую стоимость – цену капитала.

Собственный оборотный капитал необходим внешне-торговой организации для расширения своей деятельности путем капитализации части полученной прибыли от внешнеторговых сделок, для оплаты текущих расхо-

дов и покрытия разрывов в поступлениях денег от кредиторов. Эта категория также используется в анализе эффективности исполнения импортных контрактов, но по значимости уступает предыдущей. Величина оборотного капитала в течение исполнения сделки по импорту изменяется. По мере авансирования затрат в исполнение сделки (на стадии закупки импортного товара) она постепенно нарастает, после принятия к учету и начала продаж импортного товара, она начинает снижаться. Это явление названо Терешко Т.Ю. постепенным нарастанием и погашением затрат авансированного оборотного капитала [7, с. 110]. Максимальное значение оборотного капитала, авансированного в исполнение импортного контракта, совпадает с покупной стоимостью импортного товара. При определенных допущениях, можно считать, что она совпадает с внешнеторговой себестоимостью импортного товара.

Таблица 1

СИСТЕМА РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Экономическая рентабельность	Финансовая рентабельность	Рентабельность производства и реализации
Отношение показателей прибыли (форма 2) к среднегодовым показателям активов (форма 1)	Отношение показателей прибыли (форма 2) к среднегодовым показателям пассивов (форма 1)	Отношение показателей прибыли (форма 2) к показателям доходов или расходов (форма 2, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках)

Современная теория анализа разработала несколько показателей рентабельности система расчета которых по данным российской бухгалтерской отчетности представлена в табл. 1. Система показателей рентабельности дает обобщенную оценку эффективности деятельности организации. В рамках анализа эффективности внешнеторговых операций, в том числе исполнения импортного контракта, проводится расчет коэффициентов доходности и рентабельности продаж импортного товара. В числителе коэффициента доходности находится показатель выручки от продаж. Проводя анализ эффективности внешнеторгового контракта, вместо показателя выручки можно использовать показатель валового дохода **ВД** от реализации импортного товара. Знаменатель коэффициента доходности содержит себестоимость продукции, товаров, работ и услуг и имущественных прав. При расчете коэффициента доходности импортной сделки вместо указанного показателя можно использовать в знаменателе формулы коэффициента доходности сумму оборотного капитала **ОК**. Как было сказано выше, в частном случае, он может совпадать с внешнеторговой себестоимостью импортного товара **ВС**. Поэтому формулу для расчета коэффициента доходности можно представить следующим образом:

$$K_d = (N - OK) / OK = VD / OK,$$

где

K_d – коэффициент доходности;

ВД – валовой доход;

N – выручка от продаж импортного товара по контракту (в рублях, без налога на добавленную стоимость (НДС) или товарооборот в продажных ценах без НДС;

ОК – оборотный капитал, авансированный в исполнение сделки.

Для оценки эффективности краткосрочных проектов, в том числе импортных контрактов, кроме коэффициента доходности, целесообразно рассчитать коэффициенты рентабельности продаж и оборачиваемости активов.

Коэффициент рентабельности продаж определяется как отношение прибыли от продаж к выручке от продаж продукции, товаров, работ и услуг и имущественных прав [5, с. 321]. С целью анализа эффективности контракта по импорту формула будет иметь следующий вид:

$$K_{ROS} = (N - OK) / N = VD : N,$$

где

K_{ROS} – коэффициент рентабельности продаж;

ВД – валовой доход;

N – выручка от продаж импортного товара по контракту (в рублях, без НДС) или товарооборот в продажных ценах без НДС;

ОК – оборотный капитал, авансированный в исполнение сделки.

Экономическое содержание данных коэффициентов состоит в том, что они указывают на процентное отношение маржинальной прибыли от исполнения проекта к оборотному капиталу. Таким образом, коэффициент рентабельности характеризует сумму валового дохода от продаж импортного товара, полученного организацией, приходящегося на каждый рубль оборотного капитала. В рамках анализа эффективности внешнеторговых операций коэффициент рентабельности отражает сумму прибыли, приходящейся на единицу авансированного в исполнение контракта оборотного капитала, т.е. инвестиций, а коэффициент прибыльности – на сумму маржинальной прибыли, приходящейся на единицу выручки от реализации импортного товара [7, с. 112].

Коэффициенты доходности и рентабельности продаж взаимосвязаны между собой. Эту взаимосвязь имеет следующий вид:

$$K_d = K_{ROS} * \lambda_a,$$

где **λ_a** – коэффициент оборачиваемости активов.

Коэффициент оборачиваемости активов представляет собой отношение выручки от продаж продукции, товаров, работ, услуг к сумме авансированного оборотного капитала. При анализе импортных контрактов коэффициент оборачиваемости активов можно рассчитать по формуле:

$$\lambda_a = N / OK.$$

Показатель оборачиваемости активов представляет собой коэффициент оборачиваемости всех авансированных оборотных средств. Экономическое содержание этого показателя состоит в том, что он указывает на количество оборотов авансированного в исполнение контракта на покупку импортного товара оборотного капитала за коммерческий цикл контракта. Характерной чертой оборотных средств является их циркуляционное функционирование [5, с. 178]. Авансированные в исполнение импортного контракта оборотные средства возвращаются организации в виде выручки от продажи импортного товара, завершая тем самым каждый оборот непрерывного цикла коммерческой деятельности. Увеличивая таким образом выручку и направляя ее на компенсацию понесенных расходов, организация получает добавочный продукт, стоимость которого соответствует прибыли. Существенное влияние на эффективность использования оборотных активов оказывает продолжи-

тельность коммерческого цикла – периода полного оборота всей суммы оборотных активов, в процессе которого происходит изменение их материально-вещественной формы.



Рис. 5. Коммерческий цикл

Так как при осуществлении внешнеэкономической деятельности происходит постоянная циркуляция оборотных активов, в процессе которой одни виды активов трансформируются в другие, то необходимо обратиться к определению коммерческого цикла и его влиянию на степень использования оборотных активов. Например, Терешко Т.Ю., исследуя в своей работе понятие коммерческого цикла привела позицию профессора И.Ф. Шерра, который считал, что понятие продолжительности оборота капитала может иметь различные значения: время оборота всего авансированного капитала, время оборота собственного капитала и время оборота склада товара (т.е. период оборачиваемости складских запасов). Прибыль организации возникает в момент отгрузки товара, поэтому под продолжительностью оборота торгового капитала И.Ф. Шерр понимал время между поступлением товара (выпиской приходной накладной) и его выбытием со склада (выпиской счета-фактуры), т.е. период оборота складских запасов товара с учетом допущения о временной определенности фактов коммерческой деятельности [7, с. 113]. Период оборота торгового капитала согласно мнения И.Ф. Шерра представлена на рис. 5.

В иностранной экономической литературе экономическое содержание коммерческого цикла трактуется как связь между притоком и оттоком оборотного капитала и денежными поступлениями от дебиторов и кредиторов. По мнению иностранных авторов, коммерческий цикл есть время между:

- приобретением импортных товаров и поступлением денег за проданные товары от дебиторов, что отражено на рис. 6;
- уплатой денег за импортный товар и поступлением денег от дебиторов, что показано на рис. 7.

Как видно из данных рисунков, условия контракта являются основой для оценки периода оборота денежных средств (далее – период оборота капитала) по контракту. Например, период оборота по контракту с условием предварительной оплаты товара на один шаг длиннее периода оборота по контракту с условием предоставления коммерческого кредита, что делает потенциально более кратковременным коммерческий цикл во втором случае. В тоже время, реальная продолжительность коммерческого цикла будет зависеть и от длительности каждого шага. Таким образом, иностранные ученые считают периодом оборота денежных средств время между переходом права собственности на товар или моментом предварительной опла-

ты товара до момента погашения дебиторской задолженности покупателей. Позиция российских ученых в данном вопросе совпадает с позицией их иностранных коллег. Профессор А.Н. Хорин считал, что операционный цикл представляет собой интервал времени с момента приобретения производственных ресурсов до момента поступления денежных средств за реализованный товар. Однако, в рамках анализа эффективности внешнеторговых операций нужно уточнить, что может пониматься под коммерческим циклом исполнения импортного контракта [8, с. 37]. Сегодня можно выделить два подхода к определению периода оборота капитала по торговым операциям.

Покупка импортного товара t_1	Оплата товара иностранному поставщику по контракту t_2	Отгрузка импортного товара на условиях товарного кредита t_3	Зачисление денег от покупателя на счет импортера t_4
Период отсрочки платежа иностранному поставщику		Хранение импортного товара на складе импортера	Период отсрочки платежа, предоставленного покупателю импортером

Рис. 6. Оборот денежных средств по импортному контракту на условиях отсрочки платежа

Первый подход состоит в том, что расчет коммерческого цикла оборота капитала отдельного контракта необходимо производить аналогично расчету производственно-коммерческого цикла оборота капитала всей организации. Для этого необходимо рассчитать периоды оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств в днях по формуле оборачиваемости оборотных средств. Другой подход состоит в том, чтобы применить прямой метод расчета продолжительности оборота капитала путем подсчета числа календарных дней от первой операции по исполнению сделки до получения денег от последнего дебитора. Это уже будет не коммерческий цикл, а простая продолжительность протекания сделки [7, с. 117]. Коммерческий цикл отличается от нее тем, что согласно приведенному выше определению он представляет собой время между притоком и оттоком оборотного капитала. Так как нарастание и погашение затрат оборотного капитала происходит неравномерно, то необходимо путем расчета средневзвешенных затрат капитала в течение отдельного элемента коммерческого цикла, например, периода кредита поставщику или периода отгрузки товара в счет предоплаты, рассчитать продолжительность каждого элемента коммерческого цикла импортной сделки в среднем за весь календарный срок ее протекания. Иначе, получится, что длительная дебиторская задолженность, составляющая всего несколько процентов от выручки по сделке, но удлинившая срок ее протекания на три месяца, резко ухудшит результаты предыдущих транзакций по продаже импортного товара, выручка от которых составляет большую часть товарооборота по исполнению контракта. Кроме того, в условиях повышения курса иностранной валюты, дебиторская задолженность покупателей в рублях постоянно обесценивается. Поэтому игнорирование ее среднего значения за весь срок сделки исказит действительные результаты ее исполнения.

Как было показано ранее, авансированные в операционную деятельность оборотные средства возвращаются организации в виде выручки от продаж, завершая

тем самым каждый оборот непрерывного цикла деятельности организации. Нарастивая таким образом выручку и направляя ее на компенсацию понесенных расходов, организация получает добавочный продукт, стоимость которого соответствует прибыли. В процессе торговой, коммерческой деятельности происходит трансформация отдельных элементов оборотных активов. В анализе оборотных средств особое внимание уделяют их оборачиваемости, т.е. скорости оборота, влияющая на продолжительность коммерческого цикла – периода полного оборота всей суммы оборотных активов, в процессе которого происходит изменение их материально-вещественной формы. Разные виды оборотных активов имеют неодинаковую скорость оборота [5, с. 179]. В настоящее время известны два способа расчета показателей продолжительности оборота оборотных средств в днях: прямой метод расчета и расчет средней продолжительности оборота. Первый метод предполагает сбор информации о фактических сроках хранения каждой единицы товара на складе, о сроках возникновения и погашения дебиторской и кредиторской задолженности по каждому отдельному долгу. Далее, с помощью статистических методов (расчет средневзвешенного показателя), находят искомый показатель продолжительности оборота в днях. Этот метод расчета трудоемок из-за процедур сбора информации по каждой единице учета: товару, долгу. Второй метод является менее трудоемким и потому часто используется. Он заключается в нахождении периодов оборота оборотных средств в днях по формулам общих и частных показателей средней оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств. Можно использовать общий показатель оборачиваемости всех авансированных оборотных средств [7, с. 119].

Перечислена предоплата иностранному поставщику t1	Поступление импортного товара на склад импортера t2	Получена предоплата от покупателя t3	
Срок, на который предоставлен кредит иностранному поставщику	Выставлен счет покупателю	Оплата счета покупателем	Отгрузка импортного товара покупателю

Рис. 7. Оборот денежных средств по импортному контракту на условиях полной предоплаты

Частный показатель оборачиваемости представляет собой отношение средней суммы оборотных средств, авансированных в данный элемент оборотных средств, к их частному обороту, под которым понимается сумма выбытия на следующий этап кругооборота оборотных средств, что можно представить следующим образом:

$$I = (OC_{ср} * T) / Об,$$

где

I – период оборота в днях;

OC_{ср} – средние остатки по счету;

T – период, за который проводится анализ;

Об – частный оборот за период (кредитовый оборот по активному счету или дебетовый – по пассивному).

Общий показатель оборачиваемости оборотных средств в днях рассчитывается по формуле:

$$I = (OC_{ср} * T) / N,$$

где **N** – выручка от продаж.

Анализ вышеприведенных формул показывает, что в отличие от частного показателя оборачиваемости

знаменатель формулы общего показателя представляет собой общий оборот, т.е. выручку от реализации товара организации за анализируемый период.

Коммерческий цикл можно исчислить путем сложения частных показателей продолжительности оборота отдельных элементов оборотных средств:

$$L_{кц} = L_{дс} + L_{мз} + L_{м} + L_{дз},$$

где

L_{кц} – продолжительность коммерческого цикла;

L_{дс} – продолжительность оборота среднего остатка денежных средств;

L_{мз} – продолжительность оборота материальных запасов;

L_м – продолжительность оборота материальных запасов;

L_{дз} – продолжительность погашения дебиторской задолженности.

От продолжительности коммерческого цикла зависит потребность организации в оборотном капитале для обеспечения коммерческого процесса [5, с. 182]. Увеличение продолжительности коммерческого цикла ведет к замедлению оборачиваемости средств, т.е. у организации возникает потребность в дополнительных источниках финансирования, которыми чаще всего становятся дорогостоящие кредиты, что оказывает негативное влияние на финансовые результаты. Чем короче период, необходимый для завершения цикла, тем быстрее образуется финансовый результат в виде наращивания прибыли. Чем большее количество оборотов совершили средства, вложенные во внешнеторговый бизнес, тем большую сумму прибыли и денежных средств получила организация за анализируемый период. Следовательно, главный фактор роста эффективности – ускорение оборачиваемости активов.

Российские ученые считают сложение частных показателей оборачиваемости некорректным. Связано это с тем, что частные показатели оборачиваемости оборотных средств характеризуют только начальную скорость их движения, а по мере прохождения ими следующих стадий кругооборота происходит замедление или ускорение начальной скорости движения отдельных элементов оборотных средств. Поэтому для выявления взаимосвязи между частным и общим показателем оборачиваемости необходимо произвести «приведение» частного показателя к общему по специальным формулам перехода. В рамках анализа эффективности внешнеторговых операций посредством выбора метода анализа и критерия эффективности необходимо в каждом конкретном случае выбирать метод расчета средних показателей оборачиваемости, так как конечной целью является определение прироста оборотного капитала, авансированного в импортную сделку. Поэтому, определяя период оборота относительно суммы авансированного оборотного капитала по контракту, корректнее рассчитать среднее количество дней, требующееся для возмещения его массы. Но в этом случае необходимо при исчислении величины авансированного оборотного капитала учитывать неравномерность его нарастания и погашения в течение исполнения сделки. Если же по каким-либо причинам методика выбранного анализа предусматривает использование в качестве величины авансированного оборотного капитала его максимальной суммы – внешнеторговую себестоимость импортного товара, то корректнее использовать общий показатель оборачиваемости. Таким образом, период

оборота оборотных средств по внешнеторговому контракту на закупку импортного товара необходимо определять путем сложения общих или частных показателей оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств в зависимости от выбранной методики анализа индивидуального контракта. При этом период оборота кредиторской задолженности берется с отрицательным знаком [7, с. 122].

При исчислении показателя оборачиваемости для определения коммерческого цикла контракта важным является порядок определения длительности анализируемого периода T в целях сопоставимости показателей оборачиваемости. Исполнение импортного контракта превосходит границы какого-либо стандартного периода времени (месяца, квартала). Поэтому для расчета показателей оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств можно использовать как длительность всего периода исполнения контракта, так и длительность периода оборота каждой стадии кругооборота оборотных средств. Данная точка зрения имеет право на жизнь, так как специалисты, которые занимались исследованием данного вопроса, не указывали в качестве обязательного требования, что параметр T должен являться постоянной величиной. Длительность всего периода исполнения импортного контракта представляет собой продолжительность периода оборота кругооборота оборотного капитала, авансированного в контракт, т.е. представляет собой календарную продолжительность сделки. Общие показатели оборачиваемости, рассчитанные для конкретных значений длительности анализируемого периода, индивидуальны для каждого элемента оборотных средств: товарных запасов на складе, дебиторской и кредиторской задолженности покупателей. Данные значения соответствуют фактическим срокам каждой стадии кругооборота оборотного капитала. Показатели длительности коммерческого цикла, полученные путем сложения общих показателей оборачиваемости при разных значениях параметра D близки по значению. Это объясняется тем, что в расчетах используются усредненные показатели. Поэтому для расчета показателей оборачиваемости можно использовать и одинаковое значение показателя длительности анализируемого периода и индивидуальные значения – для оборота каждого элемента оборотных средств. То же относится и к длительности коммерческого цикла, рассчитанной путем сложения частных показателей оборачиваемости. Показатели длительности коммерческого цикла близки по значению. При сравнении продолжительности коммерческого цикла, подсчитанного путем сложения частных и общих показателей оборачиваемости, видно, что сумма частных показателей больше, чем сумма общих. Объяснить это можно эффектом увеличения суммы оборотного капитала в результате проведения импортных операций. Общие и частные показатели оборачиваемости могут использоваться для подсчета коммерческого цикла контракта, а также как самостоятельные показатели наряду с другими показателями эффективности. Именно такой вывод был сделан Терешко Т.Ю. в своей работе при исследовании продолжительности коммерческого цикла [7, с. 125].

Следующим этапом оценки эффективности внешне-торговых операций является выявление влияния внешних и внутренних факторов на динамику показателей рентабельности. Анализ результатов исполнения импортных контрактов можно провести с помощью метода факторного анализа показателей рентабель-

ности продаж импортного товара и рентабельности активов. Так как значения относительных коэффициентов не зависят от количественного фактора, то расчет коэффициентов рентабельности производится для партии товара и по контракту. Расчет коэффициентов рентабельности партий импортного товара обеспечит сопоставимость результатов расчета со значениями коэффициентов оборачиваемости импортного товара.

Результаты расчета финансовых коэффициентов по партиям товара, поступившего в рамках импортного контракта, позволяют сделать следующие выводы относительно эффективности реализации отдельных партий товара. Как видно из данных табл. 2, на единицу инвестированного в исполнение сделки оборотного капитала (внешнеторговой себестоимости импортного товара) по силикокальцию было получено 7,58% валового дохода в валюте и 38,31% в рублях, а по феррониобию – 33,94% и 41,60%, соответственно. Таким образом, можно сделать предварительный вывод о том, что согласно избранному критерию эффективности продажа феррониобия была более успешна, чем силикокальция, так как обеспечила больший прирост единицы оборотного капитала.

Анализ значений коэффициентов в рублях и валюте позволяет сделать вывод, что эффективность продаж силикокальция в рублевой оценке примерно соответствует уровню эффективности продаж феррониобия, а в валюте значения этих показателей сильно разнятся. Причины этого расхождения в следующем.

- Во-первых, феррониобий был поставлен небольшой партией для изучения спроса на данный товар. В силу специфичности своих свойств данный товар редко используется на внутреннем рынке, поэтому этот товар был продан по высокой цене относительно своей внешнеторговой себестоимости. Таким образом, относительно высокая величина валового дохода от реализации этой партии товара объясняется высоким спросом на данный товар в силу относительно высокой степени его рыночной новизны и специфичности свойств.
- Во-вторых, расхождение значений коэффициентов рентабельности и доходности в рублях и валюте означает, что период оборачиваемости силикокальция на складе значительно превышал соответствующий период оборачиваемости феррониобия, что вызвало обесценение рублевой выручки относительно валюты платежа по контракту. Таким образом, падение значений коэффициентов рентабельности и доходности объясняется действием инфляционного и временного факторов.
- В-третьих, можно предположить, что решающую роль в развитии ситуации сыграла неправильная тактика поведения фирмы-импортера в условиях колебания курса валюты относительно рубля.

Как следует из табл. 3, уровень коэффициентов, рассчитанных относительно первой партии 10 000 кг силикокальция, значительно выше, чем в среднем по всей партии товара, поставленной по контракту. Это объясняется тем, что период оборачиваемости этого товарного запаса был короче периода оборачиваемости всей партии товара. После импортного товара – силикокальция 01 июня, продажи данного товара производились до 23 июля. Это можно объяснить тем, например, что фирма-импортер не хотела продавать импортный товар по цене ниже 28 руб., так как рыночные цены на данный товар и его аналоги были на данном уровне. Таким образом, фирма-импортер отказываясь снизить продажные цены с целью повышения спроса потеряла полтора месяца при реализации силикокальция, что и предопределило падение

уровней коэффициентов рентабельности и доходности, рассчитанных в валюте.

Таблица 2

ДАННЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА ПАРАМЕТРОВ ПО ОЦЕНКЕ ПОСТАВКИ ТОВАРА В РАМКАХ ИМПОРТНОГО КОНТРАКТА

Показатель	Наименование товара							
	Силикокальций		Кальций		Феррониобий		Итого по контракту	
	УВ ¹	Руб.	УВ	Руб.	УВ	Руб.	УВ	Руб.
Внешнеторговая себестоимость единицы импортного товара	6	21	2	7	3	10,5	-	-
Количество, кг	28000	-	1 100	-	1 200	-	-	-
Внешнеторговая себестоимость партии импортного товара	168 000	588 000	2200	7 700	3600	12 600	173 800	608 300
Выручка от продажи партии импортного товара	180726,82	813270,69	2018,10	8072,40	4821,90	17841,03	187566,82	839184,12
Валовый доход от продажи партии импортного товара	12726,82	225270,69	-181,90	372,40	1221,90	5241,03	13766,82	230884,12
Коэффициент доходности K_d , %	7,58	38,31	-8,27	4,84	33,94	41,60	7,92	37,96
Коэффициент рентабельности продаж K_{ROS} , %	7,04	27,70	-9,01	4,61	25,34	29,38	7,34	27,51
Коэффициент оборачиваемости активов λ_a , %	107,58	138,31	91,73	104,84	133,94	141,60	107,92	137,96

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы: при условии стабильности курса национальной валюты фирма-импортер может продавать различные по количеству единиц партии импортного товара с одинаковой доходностью. В случае падения курса национальной валюты импортер может оптимизировать свои потери путем формирования заказов на импортный товар еще до его ввоза на таможенную территорию Российской Федерации. Но в современных условиях это очень трудно. Кроме того, специфика деятельности некоторых внешнеторговых организаций исключает такую возможность. Это относится, например, к импортерам, реализующим импортный товар по схеме «таможня – склад временного хранения – розничные магазины». В этих случаях при заключении контракта необходимо ориентироваться на результаты предварительного анализа эффективности намечаемой сделки, основанного на оценке среднесуточных продаж импортного товара определенной ассортиментной линейки. Для повышения эффективности продаж оптовых партий импортного товара необходимо разработать шкалу скидок с продажной цены импортного товара, учитывающих размер продаваемой партии товара. При оценке спроса и уровня продажной цены на импортный товар необходимо учитывать степень его рыночной новизны и диапазон рыночных цен.

Применение метода расчета рентабельности продаж импортного товара упрощает сопоставление цен покупки и продажи импортного товара и позволяет производить не только оперативный и прогнозный анализ эффективности его реализации, но и прогнозировать сбыт импортного товара путем расчета критических значений финансовых коэффициентов и обменного курса национальной валюты. Но, расчет коэффициентов рентабельности, доходности не решает проблему сравнимости контрактов, т.к. не учитывает разность в сроках их исполнения. При оценке эффективности внешнеторговых операций необходимо принимать во внимание и региональные особенности учета, и платежеспособность компаний, и котировки местной валюты, что накладывает отпечаток на размер коэффициентов, характеризующих эффективность исполнения контракта.

ДАННЫЕ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПАРТИИ ИМПОРТНОГО ТОВАРА – СИЛИКОКАЛЬЦИЯ

Наименование товара Показатели	Силикокальций		
	Кг.	УВ	Руб.
Внешнеторговая себестоимость единицы товара	-	6	21
Выручка от продажи партии импортного товара на 10 000 кг., в т.ч.	-	-	-
01 июня	400	4 400	16720
23 июля	9 600	67 200	288 960
Внешнеторговая себестоимость партии импортного товара на 10 000 кг., в т.ч.	-	-	-
01 июня	400	2 400	8 400
23 июля	9 600	57 600	201 600
Валовый доход от продажи партии импортного товара на 10 000 кг., в т.ч.	-	-	-
01 июня	400	2 000	8 320
23 июля	9 600	9 600	87 360
Коэффициент доходности партии импортного товара K_d , %	-	-	-
01 июня	400	83,33	99,05
23 июля	9 600	16,67	43,33
Коэффициент рентабельности продаж партии импортного товара K_{ROS} , %	-	-	-
01 июня	400	45,45	49,76
23 июля	9 600	14,29	30,23
Коэффициент оборачиваемости активов (λ_a), %	-	-	-
01 июня	400	183,33	199,05
23 июля	9 600	116,67	143,33

Ограниченность финансовых отчетов, формируемых исключительно на основе финансовых индикаторов, их непригодность для оценки перспектив развития организации в постиндустриальный период формируют основу для создания новых стандартов финансовых отчетов. Эти стандарты должны предусматривать комплексное отражение разных перспектив оценки деятельности организации на внешнем уровне с партнерами по бизнесу, состоянию бизнес-процессов и инновационность, развитие и повышение уровня персонала компаний. Характеристика таких перспектив бизнес-деятельности предполагает использование финансовых, нефинансовых, отчетных, прогнозных показателей, позволяющих собственникам бизнеса формировать информационную базу

Таблица 3

¹ УВ – единица условной валюты.

для контроля, анализа и мониторинга развития компании с позиций стратегических ориентиров.

Литература

1. Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур [Текст] : учеб. пособие / Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 215 с.
2. Вахрушина М.А. Анализ финансовой отчетности [Текст] : учеб. / М.А. Вахрушина ; под общ. ред. М.А. Вахрушиной. – 2-е изд. – М. : Вузовский учебник ; ИНФРА-М, 2011. – 431 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Текст] : учеб. / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. И.Н. Иванова. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 297 с.
4. Мельник М.В. Анализ и контроль в коммерческой организации [Текст] : учеб. / Мельник М.В., Бердников В.В. – М. : Эксмо, 2011. – 560 с.
5. Пласкова Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ [Текст] : учеб. / Пласкова Н.С. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2010. – 640 с.
6. Паламарчук А.С. Экономика предприятия [Текст] : учеб. / А.С. Паламарчук. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 458 с.
7. Терешко Т.Ю. Анализ эффективности контрактов на импорт товаров народного потребления [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Т.Ю. Терешко. – М., 1999. – 224 с.
8. Хорин А.Н. Анализ оборотного капитала [Текст] / А.Н. Хорин // Бухгалтерский учет. – №5. – С. 34-39.
9. Экономика фирмы : учеб. / под общ. ред. проф. Н.П. Иващенко. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 528 с.

Ключевые слова

Внешнеторговые операции; коммерческий цикл; эффективность; рентабельность продаж; валовой доход; бизнес-процесс; экономический рост; оборотный капитал; цена покупки, импортный контракт.

Мартынова Ольга Владиславовна

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы обусловлена развитием внешнеэкономических отношений коммерческих организаций. Эффективность деятельности организации выражается не только в наивысшей степени использования активов, но и в удовлетворении требований клиента к формированию для него ценности, которая связана с потребительной стоимостью. Каждый бизнес-процесс состоит из цепочки последовательных операций, которые могут подвергаться контролю на предмет их результативности и оценки эффективности их деятельности организации позволяет собственнику принимать финансово грамотное решение, которое в последствии окажет положительное влияние на его бизнес.

Научная новизна и практическая значимость заключается в представленном материале в анализе различных научных подходов к оценке эффективности внешнеторговых операций. Необходимо отметить, что в рецензируемой статье представлены для анализа такие основные показатели деятельности организации, как выручка от продаж, прибыль от продаж и поток денежных средств. Положительно можно оценить представленный иллюстративный материал. На основе проведенной научной работы, результаты которой нашли свое отражение в данной статье, сделан вывод о том, что абсолютная величина этих показателей и их сопоставление с суммой инвестированного в бизнес капитала, а также обеспечивающих его активов, динамика данных ключевых индикаторов характеризуют эффективность внешнеторговых операций организации, что позволяет говорить о значимости данной статьи.

Заключение: рецензируемая статья отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям, и может быть рекомендована к опубликованию.

Антошина О.А., к.э.н., проф. кафедры бухгалтерского учета и аудита ФГОУ ВПО «Всероссийская государственная налоговая академия Министерства финансов РФ»