

Демьянченко А.Г.

## ОБОБЩАЮЩАЯ СХЕМА АНАЛИЗА ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Введение. В предыдущих научных публикациях [2; 4] автором была предложена методика формирования показателей анализа и оценки эффективности экспортной деятельности предприятия, основанная на выделении таких этапов, как формирование приоритетов исследуемых показателей, классификация факторов, влияющих на экспортную деятельность, разработка комплексных показателей эффективности экспорта и, наконец, анализ экспортной деятельности предприятия. Представленная методика, естественно, недостаточна для комплексной оценки экспортных операций предприятия. Необходимо использовать показатели, характеризующие объем реализации продукции на экспорт, уровень договорной работы, структуру реализации, денежные потоки от экспортных операций, затраты на экспорт, динамику использования капитала в экспортной деятельности.

Цель работы. Таким образом, целью настоящей работы является формирование и детальное описание предлагаемых этапов комплексного анализа экспортной деятельности предприятия.

Результаты: Рассмотрим общую схему такого анализа (рис.1).

В первом блоке схемы предлагается проанализировать обобщающие показатели оценки экспортной деятельности предприятия для получения предварительных результатов анализа. Обобщающие показатели каждого блока являются синтетическими. То есть, на данном этапе целесообразно проанализировать в общем объеме продаж в натуральном и стоимостном выражении, общие затраты на транспортировку, страхование и таможенное оформление экспортных поставок. Анализируемые синтетические показатели могут быть как целевыми, то есть на них направлен анализ в отдельных блоках, так и входящими для последующих блоков анализа. Иначе говоря, посредством этих обобщающих показателей осуществляется связь между отдельными блоками в системе экономического анализа.



Рис. 1. Общая схема анализа основных групп показателей при комплексном анализе экспортной деятельности предприятия.

При системном анализе особое внимание уделяется исследованию взаимной связи и обусловленности его отдельных разделов, показателей и факторов, влияющих на экспортную деятельность. Поэтому в процессе комплексного экономического анализа важно определить все основные взаимосвязи и факторы, дающие количественные характеристики.

В условиях ограниченности ресурсов и неограниченности спроса объем продаж предприятия определяет объем производства. Однако современные экономические условия обуславливают наличие высокого уровня конкуренции на мировых рынках. В этом случае возможный объем продаж определяет объемы и структуру производства, что является основой для разработки производственной программы. Поэтому результаты *анализа контрактного портфеля по экспортным поставкам* являются первоначальным источником информации для планирования потока денежных средств от экспортной деятельности. Также, на основе заключенных договоров составляется план производства продукции, что позволяет избежать в некоторой степени риска невостребованности продукции.

На практике, руководители предприятия полагают, что главным критерием, характеризующим эффективность экспортной деятельности предприятия, является совокупный денежный поток от экспорта. Однако

## ОБОБЩАЮЩАЯ СХЕМА АНАЛИЗА ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

этого показателя недостаточно, чтобы провести качественный анализ экспортной деятельности с целью предоставления достоверной информации для принятия управленческих решений в этой сфере.

Целесообразным является рассчитать средний объем поставок по экспортным контрактам каждого вида продукции товарной номенклатуры, прибыльность контрактов, соотношение количества договоров и совокупного объема реализации экспортной продукции, проанализировать географическую концентрацию потребителей продукции предприятия, с целью выделения наиболее прибыльной продукции для наращивания объемов ее производства, перспективных для экспорта регионов.

Для начала, при анализе контрактного портфеля предлагается его исследовать и структурировать по трем основным критериям – объему реализации по контракту, контрактной цене, затратам на транспортировку, таможенное оформление экспортной поставки. С помощью такого структурирования можно определить наиболее выгодные контракты. Таковыми будут те, в которых будет оговорена высокая цена поставки, значительный объем, однако затраты на транспортировку и таможенное оформление экспортной поставки будут ниже, по сравнению с затратами по аналогичным условиям поставок. Наименее выгодными для предприятия экспортными контрактами будут те, в которых оговаривается невысокий объем поставок продукции при невысокой их цене, но со значительным уровнем затрат на транспортировку и оформление. Чтобы выяснить какова же привлекательность экспортных контрактов в целом, рекомендуется рассчитать среднюю привлекательность контрактного портфеля. Для этого необходимо ранжировать имеющиеся контракты на поставку по степени их выгодности – от наибольшего до наименьшего, а затем определить частоты попадания контрактов в определенную область привлекательности (табл. 1).

**Таблица 1.** Ранжирование экспортных контрактов по степени их привлекательности для предприятия–экспортера

Оценка привлекательности	Соотношение уровня затрат на транспортировку и таможенное оформление, цены контракта и объема поставки	Количество контрактов данной области
8	Объем поставки по контракту и цена контракта высокие, затраты на таможенное оформление и транспортировку низкие	...
7	Объем поставки по контракту высокий, затраты на оформление и транспортировку, цена продукции невысокие	...
6	Цена продукции по контракту высокая, затраты на транспортировку и оформление, объем поставки – низкий	...
5	Затраты на транспортировку и таможенное оформление поставки высокие, цена контракта высокая, объем поставки низкий	...
4	Все критерии характеризуются низкими значениями	...
3	Все критерии характеризуются высокими значениями	...
2	Затраты на транспортировку и таможенное оформление, объем поставки – высокие, цена контракта низкая	...
1	Затраты на оформление поставок высокие, цена контракта и объем поставок низкие	...

После такого ранжирования проводится непосредственный расчет средней по формуле:

$$\text{Привлекательность контрактного портфеля} = \frac{\sum \text{Степень привлекательности} * \text{Соответствующее количество контрактов}}{\text{Общее количество контрактов}}$$

Полученный результат и охарактеризует величину привлекательности экспортного контрактного портфеля предприятия, а таблица ранжирования контрактов позволит определить наиболее эффективные из них.

Анализ контрактного портфеля следует дополнить расчетом следующих показателей: абсолютные и средние значения объема поставок в натуральном выражении, цены продукции по контракту, денежные потоки от поставок, прибыльность контракта.

Важным в определении прибыльности контрактного портфеля является изучение соотношения количества экспортных контрактов и совокупного денежного потока от экспортной деятельности, так как снижение количества контрактов при увеличении объема поставок минимизирует совокупные затраты на транспортировку и таможенное оформление экспортных поставок, что, в целом, повышает доход предприятия от экспортной деятельности.

Второй блок комплексного анализа экспортной деятельности предприятия посвящен **анализу объема продаж продукции на экспорт**.

Анализ рекомендуется начинать с изучения динамики простых показателей объема продаж экспортной продукции в натуральном и стоимостном выражении, что позволит выявить факторы роста объема реализации.

Проанализировав представленную информацию можно прийти к выводу о росте или снижении объема реализации продукции на экспорт в стоимостном и натуральном выражении, ускорении или замедлении его изменения. Выявить количественное влияние факторов на объем продаж в стоимостном выражении позволит методика факторного анализа. Выполнив расчеты, можно получить сведения о степени влияния объема продаж в натуральном выражении, цены продукции в условных единицах, курса иностранных валют на конечный результат – объем реализации экспортной продукции.

Анализ реализации экспортной продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по ее поставкам. Задержка в поставках может привести к недополучению части прибыли предприятием, в следствие выполнения штрафных санкций, обязательно предусматриваемых при заключении договоров. Кроме прямых убытков в виде санкций за невыполнение обязательств, предприятие наносит угрозу своей репутации, что может привести к потере потребительского доверия и снижению количества заключаемых контрактов.

В ходе анализа выполнения договорных обязательств следует выяснить количество и общую сумму заключенных договоров, количество и сумму выполненных в натуральном и стоимостном выражении, количество, виды и сумму просроченных, причины нарушения сроков поставок и неполных поставок экспортной продукции по конкретным договорам.

Также, при анализе объема продаж продукции на экспорт важно проводить исследование влияния товарной структуры экспорта. Этот фактор имеет большое влияние на эффект, эффективность, рентабельность экспорта, так как увеличение удельного веса более рентабельной продукции в совокупном экспорте ведет к общему росту эффективности экспортной деятельности предприятия, и наоборот.

Проведение анализа товарной структуры экспорта позволяет комплексно оценивать эффективность асортиментной и структурной политики предприятия, прогнозировать потребность потребителей в том или ином виде продукции, своевременно ее удовлетворять и эффективно составлять планы производства.

**Анализ использования капитала** при осуществлении экспортной деятельности включает несколько аспектов: анализ эффективности и интенсивности использования капитала, задействованного в экспортной деятельности, анализ эффективности использования заемного и собственного капитала.

Известно, что увеличение количества оборотов капитала ведет к повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Этот факт обуславливает важность анализа оборачиваемости капитала, вложенного в производство и реализацию экспортной продукции. Однако анализировать только этот показатель недостаточно, необходимо отслеживать доходность капитала, то есть прибыль на единицу вложенного капитала.

Комплексно охарактеризовать доходность капитала позволяет система анализа, разработанная фирмой «Дюпон» [1]. Она предусматривает разложение коэффициента чистой рентабельности активов на ряд частных коэффициентов, связанных в одну систему. Данную модель целесообразно применять и для анализа доходности и оборачиваемости экспортного капитала. Тогда, принимая во внимание показатели, разработанные для оценки экспортной деятельности автором ранее, схема дюпоновской модели будет иметь вид:

$$\frac{ВП}{A} = \left\{ \begin{array}{l} * \\ \frac{P}{A} = \left\{ \begin{array}{l} \frac{P}{OA} \\ + \\ \frac{P}{HOA} \end{array} \right. \end{array} \right. \left. \begin{array}{l} \frac{ВД}{P} = \left\{ \frac{OP * ЦР * Kв * Kстр.пл}{P} \right. \\ \\ \frac{И}{P} = \left\{ \frac{Спр}{P} + \frac{Зтр}{P} + \frac{Зстр}{P} \right. \\ \\ \frac{Н}{P} = \left\{ \frac{Нс}{P} + \frac{Нд}{P} \right. \end{array} \right.$$

**Рис. 2.** Схема анализа доходности капитала, используемого в экспортной деятельности.

где ВП – валовая прибыль от экспортной деятельности; P – объем реализации экспортной продукции; A – среднегодовая сумма всех активов предприятия, задействованных в экспортной деятельности; ВД – валовый доход от экспорта; И – издержки на производство и реализацию экспортной продукции; Нс – налоги, входящие в себестоимость продукции; Нд – налоги, уплачиваемые из валового дохода; ОА – средняя сумма оборотных активов предприятия, участвующих в экспорте; НОА – средняя сумма необоротных активов, участвующих в экспорте; ОР – объем реализации экспортной продукции в натуральном выражении; ЦР – цена реализации экспортной продукции; Кв – курс валют; Кстр.пл – коэффициент структуры платежа; Спр – производственная себестоимость экспортной продукции; Зтр – транспортные затраты; Зстр – страховые затраты.

С помощью факторного анализа по представленной схеме можно выявить резервы повышения доходности капитала, начиная с изучения факторов первого порядка – рентабельности реализации и оборачиваемости активов.

Экономический эффект от ускорения оборачиваемости капитала ( $-\Theta$ ) выражается в сокращении необходимого для осуществления экспортной деятельности капитала за счет его высвобождения из оборота, а также в приросте эффективности реализации экспортной продукции.

Размер такого эффекта можно рассчитать по формуле:

$$-\Theta = \frac{OP * ЦВ * Кв * Кстр.пл}{D} * \Delta Поб,$$

где  $D$  – количество календарных дней в анализируемом периоде;  $\Delta Поб$  – изменение периода оборачиваемости капитала, используемого в экспортной деятельности.

В случае же, если оборачиваемость в общем замедляется, то возникает необходимость дополнительного привлечения капитала, размер которого определяется по представленной выше формуле, однако рассчитанный эффект будет с противоположным знаком ( $+\Theta$ ).

Прирост эффективности реализации экспортной продукции ( $\Delta \text{Эф.реал.}_{\text{экс}}$ ) за счет изменения коэффициента оборачиваемости капитала рассчитываем по формуле:

$$\Delta \text{Эф.реал.}_{\text{экс}} = \Delta Коб.ак_{\text{экс}} * R_{\text{экс.реал}_0} * A_1,$$

где  $\Delta Коб.ак_{\text{экс}}$  – величина изменения коэффициента оборачиваемости капитала;  $R_{\text{экс.реал}_0}$  – рентабельность экспорта в базовом периоде;  $A_1$  – среднегодовая сумма активов, используемых в экспорте, в отчетном периоде.

Применение в анализе экспортной деятельности предприятия показателя доходности капитала, используемого в экспорте, показывает эффективность принятых управленческих решений руководством данного направления на предприятии. Данный показатель является важной оценкой качества управления экспортной деятельностью, так как, с одной стороны, он характеризует эффективность экспортной деятельности предприятия, а с другой – интенсивность использования капитала в экспорте. Исходя из планируемого размера доходности капитала, руководство может устанавливать допустимые нормы рентабельности реализации и ускорять оборачиваемость капитала, тем самым управляя эффективностью экспортной деятельности в целом.

Анализ использования капитала в зависимости от источников его формирования, можно провести на основании нескольких показателей: эффект финансового рычага; доходность собственного капитала; эффективность использования собственного и заемного капитала в экспорте.

Финансовый рычаг характеризует использование предприятием заемных средств, что влияет на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала. В случае положительного действия предприятие получает дополнительную прибыль от использования заемного капитала. Показателем же, отражающим уровень дополнительно генерируемой прибыли на собственный капитал при различной доле использования заемного капитала, является *эффект финансового рычага* ( $\text{ЭФР}_{\text{ЭД}}$ ). Применимо к экспортной деятельности данный показатель будет рассчитываться следующим образом:

$$\text{ЭФР}_{\text{ЭД}} = (R_{\text{ЭК}} - Ц_{\text{ЗК}}) * (1 - Кн) * \frac{ЗК_{\text{экс}}}{СК_{\text{экс}}},$$

где:  $R_{\text{ЭК}}$  – рентабельность капитала, используемого в экспортной деятельности до уплаты налогов;  $Ц_{\text{ЗК}}$  – средняя стоимость заемного капитала (процентов по кредиту);  $Кн$  – коэффициент налогообложения (ставки налогов, уплачиваемых из прибыли – чаще всего налога на прибыль);  $ЗК_{\text{экс}}$  – средняя сумма используемого в экспортной деятельности заемного капитала;  $СК_{\text{экс}}$  – средняя сумма используемого в экспортной деятельности собственного капитала.

Эффект финансового рычага показывает на сколько процентов увеличиться сумма собственного капитала предприятия за счет привлечения заемных средств в оборот. Возникает же такой эффект в случае, если средневзвешенная стоимость заемных ресурсов ниже рентабельности собственного капитала. Чем выше разность между рентабельностью активов и платой за кредит, тем выше при прочих равных условиях эффект от привлечения заемного капитала.

*Доходность собственного капитала* – это основной показатель, эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия, включая и экспортную. Рассчитывается он по следующей формуле [4]:

$$R_{СК(\text{ЭД})} = D_{\text{ЧП}(\text{экс})} * R_{\text{ЭД}} * МК,$$

где:  $R_{СК(\text{ЭД})}$  – рентабельность собственного капитала, используемого в экспортной деятельности;  $D_{\text{ЧП}(\text{экс})}$  – доля чистой прибыли в общей сумме балансовой прибыли от экспортной деятельности;  $МК$  – мультипликатор капитала, характеризующий объем активов, используемых в экспортной деятельности, профинансированных за счет собственного капитала.

Представленный показатель показывает зависимость между степенью финансового риска, выраженного мультипликатором капитала, и прибыльностью собственного капитала. Чем выше доля активов, профинансированных за счет собственного капитала, тем ниже степень риска банкротства предприятия, но и ниже доходность собственного капитала при положительном эффекте финансового рычага. Поэтому оба эти показателя необходимо использовать в комплексе и дополнять их анализ факторным разложением представленных моделей на показатели второго

В качестве *анализа эффективности экспортной деятельности*, рассмотрим показатели эффекта от реализации экспортной продукции и рентабельности, ранее предложенные автором [2; 4] и выраженные,

соответственно, следующим образом:

$$1) \text{Эф. ЭД}_p = \sum_{j=1}^n V_{pj} * U_{Dj} * (C_j * K_{в} * K_{стр.пл. j} - (C_j + НП + З_{тр} + З_{стр})),$$

где: объем реализации ( $V_p$ ); цена продукции ( $C$ ); товарная структура экспорта продукции ( $U_D$ ); себестоимость продукции ( $C$ ); налоговые отчисления ( $НП$ ), транспортные затраты ( $З_{тр}$ ), размер страховых затрат при соответствующих условиях поставки ( $З_{стр}$ ) на единицу экспортной продукции; коэффициент структуры платежа ( $K_{стр.пл.}$ ); покупательная способность валюты ( $K_{в}$ ).

$$2) R_{экс} = \frac{C_j * K_{в} * K_{стр.пл. j}}{C_j + НП + З_{тр} + З_{стр}} - 1$$

Данные показатели характеризуют эффективность осуществления экспортной деятельности комплексно, так как охватывают показатели, оценивающие как поступления денежных средств на предприятие (произведение объема, структуры и цен реализации), так и их расходование, налоговые выплаты, структуру оплаты за поставленную продукцию (коммерческий кредит, предоплата).

Механизм формирования предлагаемых к анализу показателей эффективности экспортной деятельности представлен на рис. 3 и 4.

Так как эффект от экспортной деятельности предприятие получает при реализации произведенной продукции на экспорт, следовательно в процессе анализа показателей эффективности экспортной деятельности необходимо изучить их динамику, выполнение возможных планов, выявить негативные и позитивные факторы, влияющие на их величину.

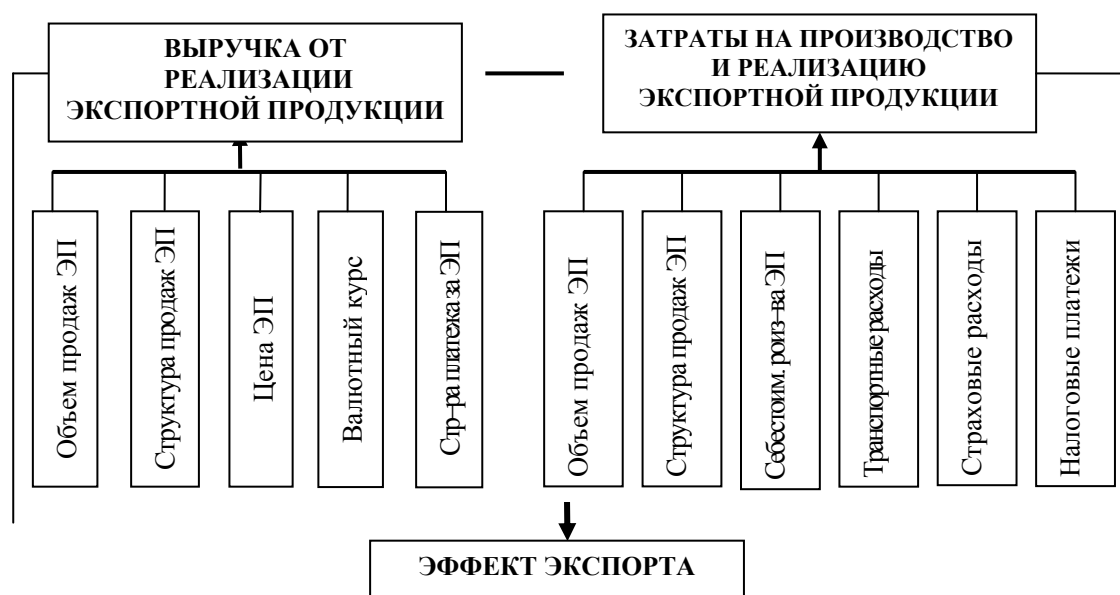


Рис. 3. Формирование показателя эффекта от реализации экспортной продукции.

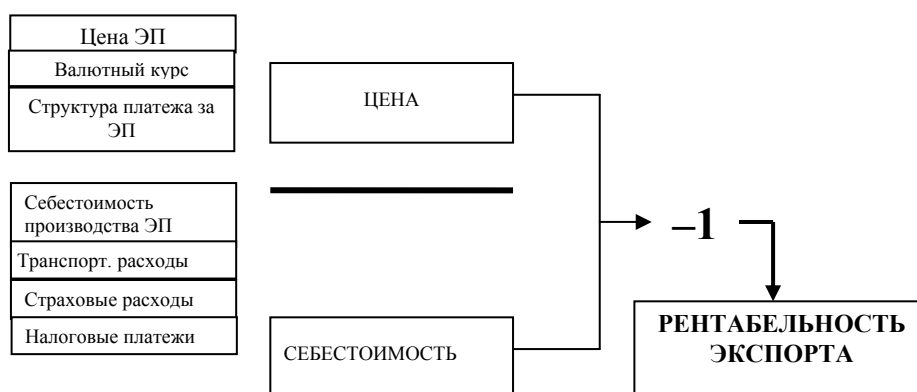


Рис. 4. Формирование показателя рентабельности экспорта.

Для предварительного выявления изменения эффекта и рентабельности экспорта можно рассчитать размер влияния на показатели факторов первого уровня, то есть объема реализации в натуральном выражении, цены реализации, себестоимости реализации (включает транспортные затраты, страховые затраты и налоговые платежи) и товарной структуры экспорта. Такой расчет можно провести методом цепных подстановок

Так как ассортимент продукции, которую экспортирует предприятие, редко когда состоит из одной то-

варной позиции, при анализе эффекта от реализации экспортной продукции и рентабельности экспорта следует проанализировать их динамику по каждому виду экспортируемой продукции, что позволит выявить наиболее прибыльную и рентабельную.

Для факторного анализа эффекта от реализации отдельного вида экспортной продукции воспользуемся способом абсолютных разниц.

Факторный анализ рентабельности экспорта отдельного вида продукции проведем способом цепных подстановок. В этом случае исходная модель будет иметь вид:

$$R_{\text{экс}} = (\Pi_j / C_j) - 1,$$

Аналогичные расчеты необходимо провести по каждому виду продукции. Расчетные данные покажут по каким видам план реализации продукции на экспорт выполнен, если перевыполнен или невыполнен, то насколько, какие факторы оказали положительное влияние, какие – отрицательное, в какой степени.

После проведения анализа эффекта от реализации экспортной продукции и рентабельности экспорта по факторам первого уровня, необходимо исследовать влияние на них факторов второго и другого уровней. Можно выяснить в какой степени на цену повлияла структура платежа и валютный курс, на себестоимость реализации – транспортные, страховые затраты, налоговые платежи.

Таким образом, за счет расширения факторных моделей показателей эффективности экспортной деятельности проводится детальный анализ причин изменения их величины, что позволяет разрабатывать мероприятия по устранению отрицательного влияния факторов более широкого характера, всесторонне охватывающие экспортную систему предприятия.

Обобщающий анализ экспортной деятельности является заключительным этапом, который позволяет систематизировать полученные в предыдущих блоках итоги анализа и сделать вывод об общем состоянии экспорта предприятия. Результатом обобщающего анализа является сводный отчет об экспортной деятельности предприятия, в который заносится информация о состоянии контрактной работы, изменениях объема продаж, эффективности использования собственного и заемного капитала в экспортной деятельности, эффективности экспорта в целом и по видам наиболее прибыльной продукции. На основании данного отчета руководитель отдела внешнеэкономической деятельности может судить о соответствии развития экспортной деятельности стратегическим и оперативным планам предприятия.

Выводы. В данной статье представлена схема анализа экспортной деятельности предприятия, состоящая из 6 важных блоков, в которых проводится предварительная характеристика экспортной деятельности по системе важнейших показателей, затем детально анализируются факторы и причины, определяющие эти показатели. На основе такого анализа оценивается эффективность экспортной деятельности предприятия.

Таким образом, путем проведения комплексного анализа эффективности экспортной деятельности реализуются главные принципы анализа – системность, взаимосвязь отдельных элементов, их взаимная обусловленность и концентрация результатов анализа по каждому блоку в обобщающие показатели эффекта и рентабельности экспорта.

### Источники и литература

1. Бланк А.И. Управление прибылью. – К.: Ника–Центр, 1998. – 544с.
2. Демьянченко А.Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия // Экономика. Финансы. Право. – 2005. – №2. – С. 22 – 28.
3. Логутова Т.Г. Демьянченко А.Г. Оптимальная модель оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия. // Маркетинг и логистика в управлении субъектами ведения хозяйства региона. Сб. науч. тр. ДонГУУ: Том 5. – Донецк: ДонГУУ. – 2004. – Вип. 42. – С.63–68.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.:ИНФРА – М., 2002. – 336с.

### Загорюлькин А.Н.

## СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОПТИМИЗАЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЕГИОНА

Актуальность темы. Проблема анализа и оценки экономической устойчивости предприятий индустрии туризма, имеющая свои специфические особенности, в отечественной теории и практике разработана недостаточно. По утверждению профессора Кабушкина Н.И. [З.с.58] «вследствие особых требований, предъявляемых к туристическим регионам, предлагающих комплекс услуг, вырисовывается двойная ответственность туристического предприятия. С одной стороны, туристическое предприятие, как и любое другое, несет ответственность, прежде всего, за результаты своей деятельности. С другой стороны, оно выполняет функцию координирующего органа в туристическом предложении региона и, соответственно, несет ответственность и за туристическую деятельность всего региона». При этом предприятие должно вписываться в единую региональную систему управления, где необходимо не только обеспечивать длительную дееспособность и конкурентоспособность на рынке, но и «оказывать существенное влияние на социально-экономическое развитие общества» [1]. А для того, чтобы справиться с такой ответственностью, нужно быть включенным в сферу региональной деятельности, контролировать и анализировать весь туристический регион. В этих условиях с помощью механизмов, регулирующих взаимовыгодное взаимодействие основных субъектов хозяйствования территории, включенных в индустрию туризма, должны комплексно разрабатываться стратегические ориентиры оптимизации устойчивости предприятий в социально – эконо-