

Коэффициенты денежного покрытия прибыли и выручки следует рассчитывать в том случае, если организация применяет метод учета реализации по отгрузке.

Коэффициент денежного покрытия капитальных затрат характеризует способность организации осуществлять капитальные затраты за счет поступлений от операционной деятельности, и определяется следующим образом:

$$CER = \frac{CFFO - D_p}{ACO},$$

где CER – коэффициент денежного покрытия капитальных затрат;

D_p – дивиденды выплаченные;

ACO – капитальные денежные расходы на приобретение активов.

Применение данной методики исследования денежных потоков в организации позволит выявить сбалансировано ли движение денежных потоков, даст возможность своевременно предупредить потерю платежеспособности, а также узнать насколько эффективно используются денежные средства организации.

Данная работа содержит описание методики проведения анализа денежных потоков организации. Актуальность работы обусловлена необходимостью управления денежными средствами как важнейшим фактором платежеспособности организации.

The given work contains the description of a technique of a carrying out of the analysis of monetary streams of the organization. The urgency of work is caused by necessity of management of money resources as the major factor of solvency of the organization.

Литература:

- 1) Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие / М.И. Ткачук, Е.Ф. Киреева. – 2-е изд. – Мн.: Книжный дом; Эксперспектива, 2005. – 416с.
- 2) Финансовый менеджмент: Учеб. пособие / Д.А. Панков, Л.В. Пашковская, О.В. Дражина и др.; Под ред. Д.А. Панкова – Мн.: БГЭУ, 2005. – 363с.
- 3) Сенько А. Управление свободными денежными средствами предприятия: основные задачи // Финансовый директор – 2006. - №2. – С. 33-36.
- 4) Самсонова С. Управление остатком денежных средств на счетах предприятия // Финансовый директор – 2005. - №10. – С. 51-53.
- 5) Езерская О. Как научиться читать отчет о движении денежных средств // Финансовый директор – 2005. - №3. – С. 47-54.
- 6) Акулич В.В. Анализ денежных потоков // Планово – экономический отдел – 2005. - №6. – С. 41-44.

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Автор: Гауриленко Маргарита Федоровна

Научный руководитель: Т.Н. Панкова

**Государственное учреждение высшего профессионального образования
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Международный обмен товарами и услугами может быть выгоден всем участникам внешнеэкономических связей при условии правильного оформления структуры экспорта и импорта. Особое значение имеет оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия. Для определения экономической эффективности внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия ряд авторов, в том числе Т.В. Миролубова, Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Г.В. Мельникова, предлагают методику, суть которой сводится к следующему.

Рассчитываются показатели экономической эффективности экспорта; рассчитываются показатели экономической эффективности импорта, при этом они подразделяются на две группы: показатели эффективности импорта товаров производственного назначения и показатели эффективности товаров народного потребления.

Методика может применяться при анализе внешнеэкономической деятельности предприятия за определенный период, но не при экономическом обосновании отдельных предложений о продаже и закупке товаров, при планировании внешнеэкономической деятельности на предстоящий период, для выбора наиболее эффективных вариантов развития внешнеэкономической деятельности предприятия. Но данная методика представляется очень узкой, поскольку не позволяет оценить степень и качество выполнения обязательств по экспортным и импортным контрактам, проанализировать качество и конкурентоспособность экспортных и импортных товаров, проследить динамику экспорта и импорта товаров, выявить резервы и разработать мероприятия по улучшению внешнеэкономической деятельности предприятия.

Другая группа отечественных авторов, Ю.А. Григорьев, А.И. Муравьев, А.Ф. Мухин, С.Н. Каруна, предлагают для оценки внешнеэкономической деятельности предприятия иную методику анализа.

Анализ внешнеэкономической деятельности объединений, фирм, предприятий может осуществляться в таком порядке:

- 1) оценка выполнения обязательств по внешнеэкономическим операциям и динамика внешнеэкономических операций;
- 2) анализ издержек и ценовой политики. Здесь выделяется анализ накладных расходов по экспорту и импорту, расчет эффективности экспортных и импортных операций;
- 3) анализ финансового положения внешнеэкономического объединения: анализ финансового положения по экспортным и импортным операциям, анализ использования собственных оборотных средств, состояние расчетов с прочими кредиторами и дебиторами, оценка платежеспособности и анализ рентабельности предприятия.

Но в этой методике также не нашлось места анализу качества и конкурентоспособности продукции. Вероятно, это связано с тем, что данная методика разрабатывалась учеными в конце 80-х и начале 90-х гг., когда вопрос о качестве и конкурентоспособности продукции советского предприятия не стоял так остро, как на современном этапе. Также следует отметить, что многие показатели, рассчитываемые по данной методике, представляют собой анализ хозяйственной, а не внешнеэкономической деятельности, что вводит в заблуждение и нагромождает расчеты.

Изучение литературных источников показало, что все авторы, занимающиеся обозначенными проблемами, базировали анализ внешнеэкономической деятельности предприятия на одной из выделенных методик.

Обращение к иностранным источникам показало, что ряд зарубежных авторов, Л.Нойлер, Дж.Харингтон, методику анализа базируют на управлении качеством продукции и оценке конкурентоспособности, дополняя ее также характеристикой динамики экспорта и импорта предприятия, анализом эффективности экспортных и импортных операций, анализом финансового положения.

Но использование только зарубежной методики в условиях переходной экономики пока не представляется возможным, поэтому, можно предложить такую методику, которая бы учитывала отечественный и зарубежный опыт, некоторые собственные доработки, а также тенденции современного развития белорусских предприятий-экспортеров.

Анализ внешнеэкономической деятельности предприятия должен осуществляться по таким направлениям:

1) анализ показателей производственно-сбытовой деятельности внешнеторговой фирмы, который включает в себя оценку уровня и качества выполнения обязательств по экспортным и импортным контрактам с иностранными партнерами; анализ качества и конкурентоспособности экспортных товаров и эффект от повышения качества продукции; анализ динамики экспорта и импорта продукции;

2) анализ рациональности использования средств при осуществлении внешнеэкономических операций, где можно выделить: изучение оборачиваемости оборотных средств в экспортных операциях; анализ накладных расходов по экспорту и импорту товаров; анализ эффективности экспортных и импортных операций; обобщение результатов анализа;

3) оценка финансовых результатов деятельности внешнеторговой фирмы (или отдела внешнеэкономических связей), который предполагает изучение непроизводительных расходов предприятия; оценку платежеспособности и рентабельности предприятия.

Такая скорректированная, доработанная и комплексная методика позволит отразить подлинную картину происходящего и разработать мероприятия по улучшению внешнеэкономической деятельности предприятия.

Анализ показателей производственно-сбытовой деятельности начинается с анализа выполнения обязательств по экспортным и импортным операциям.

При анализе экспортных операций определяют выполнение обязательств по стоимости, физическому объему, количеству экспортируемых товаров, по срокам их поставок и качеству; устанавливают факторы, повлиявшие на эти показатели, и измеряют их воздействие; выясняют причины невыполнения обязательств по тем или иным позициям. Анализ проводится в такой последовательности: сначала определяют выполнение обязательств по товарам и товарным группам, затем по странам экспорта и отдельно по итогам экспорта в развитые и развивающиеся страны; в заключение результаты анализа обобщаются по фирме и объединению. Изложение обработанной аналитической информации производится в обратном порядке: оценка работы в целом по объединению, или фирме, затем по странам, товарным группам, товарам.

Информацию для анализа можно получить из оперативного учета и отчетности объединения.

В ходе анализа прежде всего исчисляются проценты выполнения обязательств по стоимости и по физическому объему как для отдельных товаров, так и для их совокупности (итоговые показатели).

Невыполнение обязательств по экспорту товаров по стоимости может быть вызвано изменением двух основных факторов—физического объема и цен. Влияние этих факторов на итоги выполнения обязательств по экспорту по стоимости определяется методом цепных подстановок или интегральным методом.

При анализе выполнения обязательств по экспорту надлежит также ответить на вопрос о том, насколько правильно объединением или фирмой была использована конъюнктура рынка.

Невыполнение обязательств по экспорту товаров по физическому объему может вызываться разнообразными причинами (опоздания в поставке товаров для экспорта со стороны поставщиков, задержки в транспортировке товаров, трудности с реализацией товаров в конкретной стране в связи с возросшей конкуренцией, качественной характеристикой товара, валютными ограничениями и др.). Причины невыполнения обязательств устанавливаются и тщательно изучаются.

Далее проводится анализ качества экспортных товаров.

Качество экспортных товаров должно соответствовать техническим условиям заказов. В противном случае иностранные покупатели могут предъявить рекламации, что наносит

ущерб авторитету фирм и объединения как экспортеру товаров и снижает размер выручки за товары на сумму удовлетворенных рекламаций. Анализ данного участка работы фирмы и объединения за отчетный период целесообразно проводить в сопоставлении с аналогичными показателями прошедших периодов. В качестве критерия при оценке работы фирм и объединения по качеству товаров можно использовать показатель процентного отношения суммы удовлетворенных рекламаций к стоимости поставленных товаров.

Уровень качества изделия можно оценивать в зависимости от поставленной цели дифференцированно по единичным (характеризуют одно свойство продукции); комплексным (характеризуют совокупность нескольких свойств продукции) или интегральным (выражаются через соответствующую сумму экономических или технических показателей) показателям, производственной или потребительской группе. Таким образом, уровень качества – это относительная характеристика, основанная на сравнении значений показателей качества оцениваемой продукции с соответствующими показателями продукции, принятой в качестве базы сравнения.

Как уже отмечалось, для более полной характеристики экспортной работы объединения экспорт товаров и услуг за отчетный год сопоставляется с экспортом за предыдущий год. Такое сопоставление целесообразно проводить за несколько лет (например, за 5-10). Цель такого исследования—установить, какие перемены произошли в товарной структуре экспорта, в появлении и развитии новых видов экспорта и его географическом направлении, как изменился объем экспорта в текущих и в постоянных (базовых) ценах, как изменились в среднем экспортные цены. При изучении динамики экспорта за ряд лет вычисляются также темпы прироста экспорта за каждый год и среднегодовой темп прироста экспорта за весь изучаемый период.

Данные об экспорте за изучаемые годы группируются по странам и по товарам в аналитических таблицах. По каждой строке таблицы (страна, товар или итог) вычисляются индексы стоимости, физического объема и цен. Эти индексы и покажут, в какой мере и где изменились стоимость и физический объем экспорта и средние экспортные цены.

Для получения ответа на вопрос об изменении стоимостной структуры экспорта по странам и по товарам составляются таблицы, где по каждой строке (страна или товар) показываются для каждого сравниваемого года сумма экспорта в тысячах рублей и ее удельный вес в процентах к общему итогу.

По товарным группам, включающим и количественно, и качественно соизмеримые товары (например, нефтепродукты: бензин, дизельное топливо, мазут), можно вычислить индекс количественной структуры.

Если индекс количественной структуры окажется больше единицы, то это будет означать, что в пределах товарной группы повысилась доля количества более дорогих товаров за счет снижения доли более дешевых товаров. При обратном изменении структуры индекс окажется меньше единицы.

Далее определяем тенденцию развития экспорта данной группы товаров (для итога) по стоимости и структуре. Установим, как изменился объем экспорта в неизменных ценах (физический объем) и как изменились в среднем цены на товары определенной группы. Определяется мера влияния факторов количества, цены и структуры на увеличение стоимости экспорта товаров данной группы.

Выполнение обязательств по экспорту и импорту товаров и услуг связано с расходом средств для оплаты счетов поставщиков экспортных и импортных товаров и оплаты накладных расходов по экспорту и импорту товаров. В связи с этим для выяснения вопроса о степени рациональности использования средств в отчетном периоде необходимо:

во-первых, изучить оборот средств в операциях внешнеэкономических связей. В ходе такого изучения выясняются возможности ускорения оборачиваемости средств, что позволит высвободить из внешнеторгового оборота и вернуть государству часть ранее полученных средств;

во-вторых, исследовать состав и структуру накладных расходов. В связи с этим необходимо выяснить целесообразность произведенных затрат и изыскать возможность снижения их уровня и экономии средств в будущем;

в-третьих, определить уровень эффективности внешнеэкономических операций. В ходе такого исследования устанавливаются факторы, вызвавшие изменение показателей эффективности, и выясняются возможности увеличения выгоды внешнеэкономических операций предприятий. При этом производится увязка результатов анализа накладных расходов и показателей эффективности операции.

Заключительный этап анализа—определение оборачиваемости средств и эффективности операции — позволяет в конечном итоге установить, насколько рационально использовались объединением и фирмой средства, полученные для проведения внешнеэкономических операций.

При подведении итогов рациональности использования средств во внешнеэкономических связях (во внешней торговле) необходим показатель, обобщающий все результаты анализа. Таким показателем может стать коэффициент отдачи средств.

Оценка финансовых результатов внешнеэкономической деятельности предполагает изучение непроизводительных расходов предприятия, характеристику финансового положения, платежеспособности и рентабельности предприятия.

При анализе финансового состояния предприятия оценивается удовлетворительность структуры баланса. Для этого используются следующие показатели:

- 1) коэффициент текущей ликвидности;
- 2) коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- 3) коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Таким образом, рассмотренная методика позволяет достаточно полно оценить внешнеэкономическую деятельность предприятия.

Анализ внешнеэкономической деятельности организации должен осуществляться по следующим направлениям: 1) анализ показателей производственно-сбытовой деятельности внешнеторговой фирмы; 2) анализ рациональности использования средств при осуществлении внешнеэкономических операций; 3) оценка финансовых результатов деятельности внешнеторговой фирмы (или отдела внешнеэкономических связей).

Такая скорректированная, доработанная и комплексная методика позволит отразить подлинную картину происходящего и разработать мероприятия по улучшению ВЭД организации.

Analysis of enterprise foreign economic activity must be carried out in the following aspects: 1) the analysis of foreign-trade company production and sales indices; 2) the analysis of draft of funds effectiveness while carrying out foreign economic operations; 3) the assessment of foreign-trade company (or foreign business relations department) financial results.

These complex methods being developed out, check out and completed will allow to reflect the true situation and work out the measures to be taken to improve FEA of the enterprise.

Литература:

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учебник для ВУЗов / Г.Д. Гордеев, Л.Я. Иванова и др. / Под ред. проф. Л.Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ, 1996.
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для ВУЗов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.
3. Григорьев Ю.А., Муравьев А.И. Учет, анализ и контроль внешнеэкономической деятельности и валютных операций. – М., "Паимс", 1993. – 208 с.
4. Nouler L. Die statistische Methode der Qualitätsbewertung. – Fr. Am M., 1992.
5. Harington J. Die Qualitätsentwicklung am amerikanischen Betrieben. – Dresden, 1998.