

---

## ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ОРГАНИЗАЦИИ

---

**Ивашиненко Елена Олеговна,**

аспирант кафедры экономического анализа и аудита Воронежского государственного университета; ieo87@mail.ru

В статье представлена авторская разработка модели бизнес-процесса «экспорт», определены субъекты анализа экспортной деятельности, распределение аналитических функций между структурными подразделениями организации. На основании этого, а также с учетом выявления основных объектов анализа экспортной деятельности выделены основные этапы проведения комплексного экономического анализа экспортных операций.

**Ключевые слова:** моделирование бизнес-процесса, объект анализа, субъект анализа, экономический анализ, экспорт.

Осуществление экспортных операций – неотъемлемая часть коммерческой и финансовой деятельности хозяйствующего субъекта. Результатом экспорта должно являться получение прибыли конкретным предприятием. Однако организации, занимающиеся экспортной деятельностью, имеют определенную специфику – в процессе деятельности они могут совершать как экспортные операции, так и валютные, и другие внешнеэкономические операции.

Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности должна быть тесно увязана с другими традиционными аналитическими процедурами. В процессе анализа не только определить влияние результатов данной деятельности на финансовое положение организации, но и количественно определить степень воздействия этого влияния на динамику его совокупных финансовых результатов.

Целью анализа экспортных операций отечественных коммерческих организаций выступают определение влияния экспортных операций на показатели финансово-хозяйственной деятельности организаций и оценка перспектив их развития.

Совокупность показателей, характеризующих влияние экспортных операций на финансовое состояние организации, определяется задачами,

которые стоят перед пользователями аналитической информации при проведении оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Так, если в деятельности экономического субъекта значительный удельный вес занимают внешнеторговые операции, то именно они могут оказать существенное влияние на его финансовое положение. Поэтому в процессе анализа необходимо не только определить характер этого влияния, но и количественно оценить его воздействие на финансовое состояние организации, а также выявить имеющиеся финансовые возможности.

В связи с этим анализ экспортных операций используется для решения таких задач, как:

- анализ влияния валютных рисков на эффективность экспорта;
- оценка уровня и качества выполнения обязательств по внешнеторговым контрактам;
- анализ выручки и расходов по экспорту;
- анализ результативности использования активов в отношении экспортной деятельности;
- анализ рентабельности экспортных операций;
- анализ доли экспорта в общем объеме продаж;
- анализ воздействия эффективности экспортной деятельности на общую экономическую эффективность.

Перечисленные задачи достаточно часто являются составляющими комплекса исследований, нацеленных на оценку привлекательности того или иного рынка для выхода нового игрока, выбор региона для расширения рынка сбыта, выявление специфики деятельности конкурирующих компаний и т.п.

Вместе с тем необходимо отметить, что экспортные операции, как составная часть внешнеэкономической деятельности, имеют ряд особенностей, которые отличают их от других хозяйственных операций предприятия и которые необходимо учитывать хотя бы опосредованно, осуществляя анализ экспортных операций организации.

Необходимо принимать во внимание следующие аспекты осуществления экспортной деятельности:

1. Политический. Продавец и покупатель являются резидентами различных стран, а следовательно, на характер сделки влияет как внешнеэкономическая, так и внутриэкономическая политика государства, проводимая им через своих контрагентов – участников данного контракта. Экспортно-импортный контракт должен учитывать законодательство всех сторон сделки, а также имеющиеся международные конвенции и соглашения.

2. Территориальный. Удаленность продавца и покупателя друг от друга вызывает необходимость пересечения государственных границ на пути следования материальных ценностей, а, следовательно, и необходимость

соблюдения таможенных режимов. Особое значение данный фактор приобретает в процессе оценки операций по экспорту работ (услуг). В этом случае невозможно установить факт пересечения границы и провести таможенный контроль за данными операциями.

3. Временной. Большая продолжительность осуществления операций по экспорту и импорту товара во времени вследствие значительной удаленности друг от друга участников внешнеэкономической сделки (покупателя и продавца товара);

4. Стоимостной. Сопряженность продвижения товара от продавца к покупателю с большими затратами, которые несут оба участника внешнеэкономической сделки (каждый из них в части, обусловленной конкретным базисным условием поставки); наличие большого числа мест возникновения затрат, т.е. необходимость привлекать различные организации, оказывающие услуги или выполняющие работы по продвижению экспортного товара. Практика показывает, что в среднем величина транспортных расходов составляет до 50% контрактной стоимости товара, а в ряде случаев и больше.

5. Порядок расчетов. Осуществление расчетов между покупателем и продавцом товара в иностранной валюте в подавляющем большинстве случаев. Учитывая это, экспортно-импортные операции всегда являются объектом валютного законодательства.

Организация способна управлять своей внешнеэкономической деятельностью, а именно:

- планировать, составляя краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные планы развития внешнеэкономической деятельности, а также разрабатывая бизнес-планы для новых внешнеэкономических проектов, предполагающих в том числе привлечение внешних источников финансирования;

- организовывать, формируя организационные подразделения фирмы для осуществления внешнеэкономических операций, распределяя сотрудников на участки работы, наделяя их соответствующими функциями, полномочиями и ответственностью и определяя формы и методы подготовки и реализации внешнеэкономической деятельности;

- координировать и согласовывать задачи и функции внешнеэкономической деятельности с другими отделами и подразделениями фирмы с целью не допустить противоречий в решениях и обеспечить слаженность и оптимизацию всей работы;

- учитывать результаты и оценивать эффективность внешнеэкономической деятельности за счет определения прибыльности внешнеэкономических сделок отдельно по конкретным видам товаров и регионам и в совокупности по всему номенклатурному ряду поставляемых за рубеж или импортируемых из-за границы товаров;

- контролировать внешнеэкономические операции как в оперативном, так и в стратегическом режиме, проводя текущий мониторинг за ходом

реализации и контроль за выполнением годовых, среднесрочных и долгосрочных планов внешнеэкономической деятельности и организовав проведение соответствующих ревизий, в том числе и по воплощению внешнеэкономических и маркетинговых стратегий в жизнь.

Перечисленные выше функции относятся к основным или общим функциям управления, свойственным любому виду управленческой деятельности. В то же время управление внешнеэкономической деятельностью на уровне фирмы включает выполнение и ряда специфических или конкретных функций. В частности, к ним относятся аналитическая функция по изучению международной рыночной среды и среды отдельных зарубежных стран и рынков, запросов потребителей зарубежных рыночных сегментов; товарно-производственная функция, предполагающая совершенствование и адаптацию товара к условиям местных рынков; сбытовая функция по организации сбытовой сети в своей стране и за рубежом для продвижения экспортных товаров; осуществление ценовой политики, проведение рекламной работы на внешних рынках и т.д.

Важным моментом в организации экономического анализа экспортных операций является выбор подразделения, ответственного за его осуществление. На практике в качестве такого подразделения обычно выступает экономический отдел (планово-экономический отдел). В современных экономических условиях хозяйствования видоизменяется наименование и функциональные обязанности подразделения – например, отдел бюджетирования (казначейства), контроллинга, экономического анализа, финансовый отдел. Наиболее обобщенно можно представить это подразделение как финансово-экономическую службу.

В то же время для проведения разовых, а возможно и периодических, аналитических исследований, связанных с решением проблем оперативного и стратегического характера, предприятия могут использовать также услуги специалистов аудиторских и консалтинговых фирм. Привлечение сторонних экспертов обычно осуществляется при реализации наиболее рискованных мероприятий по использованию или наращиванию производственного потенциала. Остановимся подробнее на функциях финансово-экономической службы в части анализа эффективности экспортной деятельности и взаимодействии в этой области с другими подразделениями предприятия. В частности, целесообразно выделить следующие обязанности финансово-экономической службы:

- определение объема, структуры и динамики показателей экспортной деятельности;
- планирование и контроль выполнения плана в части повышения эффективности экспортной деятельности;
- выявление «узких мест», разработка рекомендаций, выявление резервов повышения эффективности экспорта;
- осуществление анализа валютных рисков предприятия;

– составление отчетности, отражающей динамику, структуру и эффективность экспортной деятельности внешним и внутренним пользователям на разовой и периодической основах.

Руководство фирмой при организации и осуществлении внешнеэкономической деятельности вынуждено принимать весьма ответственные решения стратегического и оперативного характера, каждое из которых во многом определяет успех или неудачу работы, как правило, в значительных масштабах. Основными стратегическими решениями фирмы в области осуществления внешнеэкономических связей являются решения выходить или не выходить на внешний рынок, заниматься или не заниматься внешнеэкономической деятельностью, расширять или не расширять внешнеэкономическую деятельность и по каким причинам.

Поскольку при осуществлении экспортных операций предприятия наибольший удельный вес занимают процессы продвижения товаров от российских производителей к зарубежным покупателям, то при проведении анализа указанных операций основной акцент делается на процессе формирования прибыли. При проведении анализа экспортных операций может быть использован весь инструментарий, которым оперируют при проведении аналитических процедур в торговле, учитывая при этом влияние изменений официальных курсов рубля к иностранным валютам.

Очевидно, что любая торговая деятельность, включая внешнеэкономическую, отличается высокой потребностью в оборотных средствах, что обусловлено:

- необходимостью формирования запасов товаров, тары, упаковки, материалов;
- неизбежностью образования дебиторской задолженности;
- наличием денежных средств.

Особенностями процесса формирования затрат по экспорту являются достаточно низкая фондоемкость и трудоемкость, но весьма значительная доля транспортных расходов. Эти особенности экспортных операций не могут не отразиться на методологии проведения анализа, в частности анализа результатов экспортных операций и оценки факторов, влияющих на их уровень. Необходимо учитывать также, что в процессе осуществления экспортных операций прибыль может быть получена не только непосредственно от указанных операций, но и от валютных финансовых операций. Источником прибыли при этом являются:

- проценты по депозитным валютным вкладам;
- дивиденды по акциям и проценты по облигациям;
- курсовые разницы и т.д.

Очевидно, что финансовая деятельность, как и торговая, может принести не только доход, но и убытки. Это также необходимо учитывать при оценке совокупного конечного результата.

Все перечисленные выше особенности совершения экспортных операций, безусловно, оказывают влияние на формирование основных оценочно-аналитических показателей и выбор методологического инструментария, используемого при проведении их оценки.

Схема анализа деятельности организаций, осуществляющих экспортные операции, должна быть построена с учетом специфики проводимых операций. Следовательно, объектом анализа, на наш взгляд могут являться следующие операции:

- экспортные операции;
- операции по покупке-продаже иностранной валюты через уполномоченные банки;
- определение эффективности научно-технического и инвестиционного сотрудничества с зарубежными фирмами.

Субъектами (т.е. исполнителями) анализа являются:

- различные структурные подразделения компании, участвующие в осуществлении экспортных операций: отдел сбыта, бухгалтерия, финансовый отдел, службы маркетинга, юридический и планово-экономический отделы;
- внешние консультанты;
- государственные контрольные органы.

Для того чтобы отследить и проанализировать процесс осуществления экспортных операций и их эффективность, предложена структура управления организации с выделением подразделения, отвечающего за внешнеэкономическую деятельность (рис. 1). В указанном подразделении будут осуществляться функции учета, анализа и контроля, т.е. все функции управления процессом.



Рис. 1. Структура управления, создаваемая в целях повышения эффективности внешнеэкономической деятельности

На основании данной структуры управления, модель бизнес-процесса продажи товаров на экспорт можно представить в следующем виде (рис. 2).

Следующим важным моментом в организации анализа является разработка его этапов. Основываясь на понятии о системности в комплексном экономическом анализе хозяйственной деятельности, предложенном

Гиляровской Л.Т., Лысенко Д.В., Ендовицким Д.А. [1], при проведении комплексного анализа экспортных операций организации можно выделить основные этапы анализа.

На 1-м этапе экспортная деятельность предприятия рассматривается как система, состоящая из следующих взаимосвязанных элементов:

1) использование активов, участвующих во внешнеторговом обороте, включая оборотный капитал, расходы по экспорту товаров и услуг;

2) оценка условий и рисков, связанных со сбытом товаров, работ, услуг на внешние рынки.

Экономический принцип деятельности предприятий заключается в обеспечении максимального выпуска продукции при запланированных затратах ресурсов либо запланированного выпуска продукции при минимальном расходе ресурсов. Применительно к экспортным операциям стоит говорить о возможности снижения значительных расходов, сопутствующих экспортным сделкам, что обеспечит рост рентабельности продаж. Задача системного анализа экспортных операций – раскрыть и выявить влияние всех частных факторов, обеспечивающих высокий уровень рентабельности продаж продукции на внешние рынки.

На 2-м этапе анализа проводится отбор показателей, характеризующих деятельность предприятия. Разрабатывается система синтетических (результативных, обобщающих) показателей и аналитических (частных или факторных) показателей.

На 3-м этапе составляется общая блок-схема комплексного и системного экономического анализа экспортных операций, с учетом системности и комплексности проводимого анализа. Она представляет собой модель формирования экономических показателей и связей между ними. На 4-м этапе определяются взаимосвязи между блоками и факторами, влияющие на изменение обобщающего показателя. На 5-м этапе обобщаются количественные данные, полученные на предыдущих этапах анализа. И, наконец, на 6-м этапе анализируются и оцениваются полученные количественные данные, обобщаются результаты анализа. Дается объективная оценка результатов экспортной деятельности организации и имеющихся резервов, вырабатываются предложения и рекомендации по использованию выявленных резервов и повышению эффективности экспортных операций.

Определение экономической эффективности (эффекта) от осуществления экспорта необходимо для обоснования предложений о продаже товаров, выбора вариантов экспортной деятельности, а также для оценки результатов намечаемых проектов и проблем, рассчитанных на длительную перспективу.

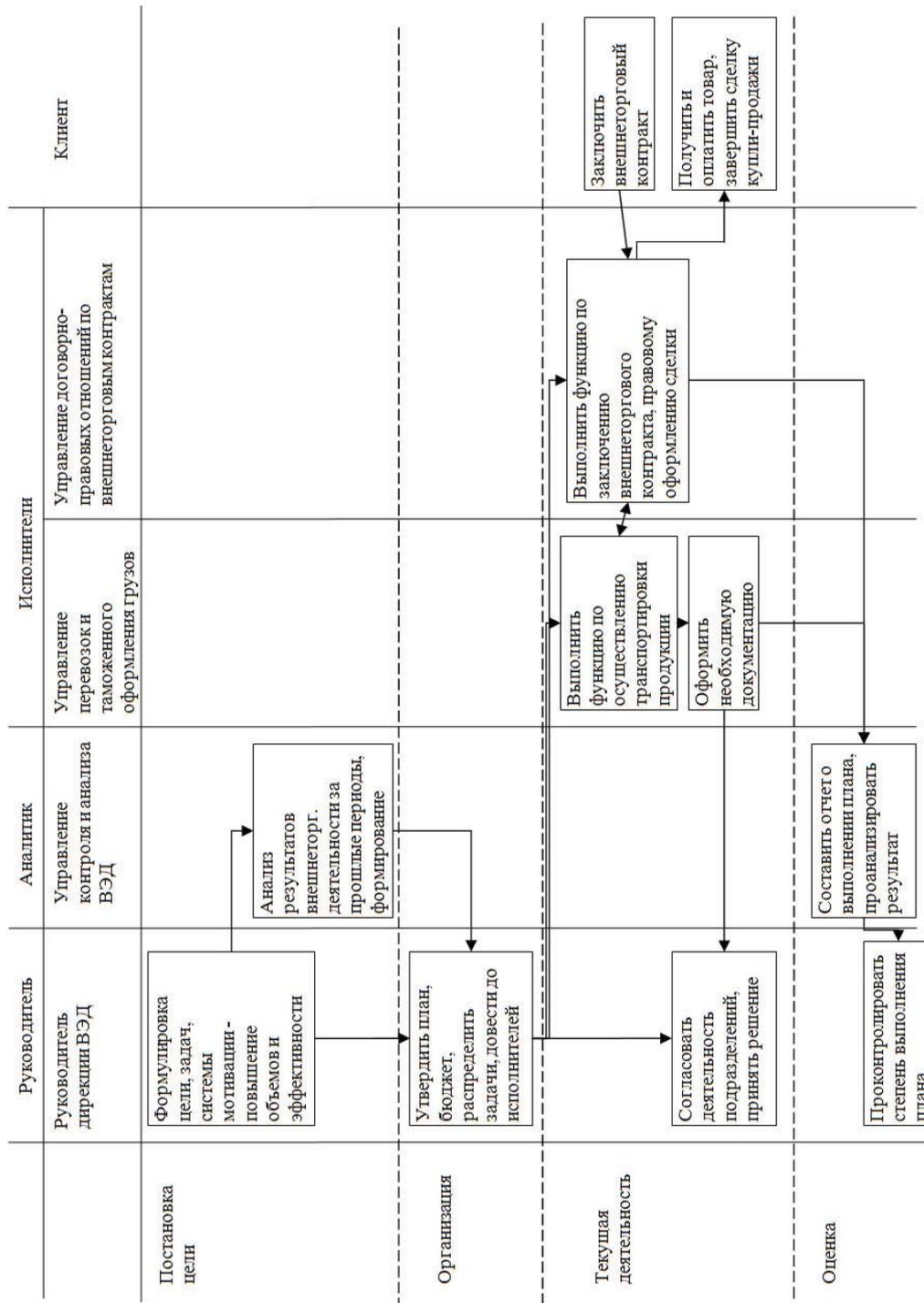


Рис. 2. Модель бизнес-процесса «экспорт»

По результатам проведенного исследования выделены объекты анализа экспортных операций, анализ которых дает возможность наиболее полно охарактеризовать эффективность экспортной деятельности организации и выделены субъекты анализа, т.е. предложена соответствующая структура управления. Также построена модель бизнес-процесса «экспорт», дающая возможность комплексного подхода к процессу анализа эффективности экспортных операций с позиции практического осуществления экспортной деятельности организации. Разработанные на основе этого этапы анализа представляют собой реализацию системного подхода в комплексном экономическом анализе экспортных операций. Все это должно способствовать внедрению системы учета, анализа и контроля внешнеэкономической деятельности, в том числе экспортных операций, что в конечном итоге способствует повышению эффективности экспортной деятельности организации.

#### **Список источников**

1. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник для студ. вузов, обучающихся по специальности "Бух. учет, анализ и аудит" [текст] / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий . – М. : Проспект, 2006 . – 360 с.
2. Забродин, И.П. Теория экономического анализа : учебное пособие [текст] / И.П. Забродин ; науч. ред. Д.А. Ендовицкий .— Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2007. – 191 с.
3. Ионова, А.Ф. Учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности организации : учебное пособие для студ. вузов, обучающихся по специальностям 080109 "Бух. учет, анализ и аудит", 080105 "Финансы и кредит" [текст] / А.Ф. Ионова, Н.А. Тарасова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 399 с.
4. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 060500 "Бух. учет, анализ и аудит" и 060400 "Финансы и кредит" [текст] / Н.П. Любушин . – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 2006. – 445 с.

---

## **ORGANIZATIONAL COVER COMMONS OF COMPLEX ECONOMICAL ANALYSIS OF EXPORT OPERATIONS OF ORGANIZATIONS**

---

**Ivashinenko Elena Olegovna,**

Post-graduate student of the Chair of Economic Analysis and Audit of Voronezh State University; ieo87@mail.ru

In this article author's development of a business process model "export" is presented. Also subjects of the export activity analysis and distribution of analytical functions between structural divisions of the organization are specified. Taking into account revealing of the main objects of the analysis of export activity, the most important stages of carrying out of the complex economic analysis of export operations are allocated.

**Keywords:** business process modeling, the object of the analysis, the subject of the analysis, the economic analysis, export.