

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ГОУ ВПО «АМГУ»)

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой «БУ и ЭА»
_____ З.Д. Морозова
« ____ » _____ 2008 г.

**«АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

для специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Составитель: Горский А.П.

Благовещенск 2008

Печатается по решению
редакционно-издательского совета
экономического факультета
Амурского государственного
университета

А.П. Горский

Анализ внешнеэкономической деятельности: Учебно-методический комплекс по дисциплине для студентов очной формы обучения по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, экономический анализ и аудит». - Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2008. - 54 с.

Учебно-методический комплекс по дисциплине предназначен для студентов специальности 080109 – «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» очной формы обучения, и призван помочь студентам в организации процесса изучения дисциплины «Анализ внешнеэкономической деятельности».

Учебно-методический комплекс дисциплины включает: рабочую программу дисциплины; план-конспект лекций; методические указания к лекционным и семинарским занятиям; вопросы для самостоятельной работы студентов; учебно-методическую карту дисциплины.

©Горский А.П., 2008

©Амурский государственный университет, 2008

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Рабочая программа	5
1.1 Цели и задачи преподавания дисциплины, ее место в учебном процессе	5
1.1.1 Цель преподавания учебной дисциплины	5
1.1.2 Задачи изучения учебной дисциплины	5
1.1.3 Перечень дисциплин, усвоение которых необходимо студентам для изучения дисциплины	5
1.1.4 Перечень основных умений и навыков, приобретаемых студентами	6
1.2 Содержание курса «Анализ внешнеэкономической деятельности»	6
1.2.1 Федеральный компонент	6
1.2.2 Наименование тем, их содержание, объем в часах лекционных, практических занятий, самостоятельной работы студентов	7
1.2.3 Вопросы к зачету	7
1.3 Учебно–методические материалы по дисциплине	8
1.3.1 Основная литература	8
1.3.2 Дополнительная литература	9
2 План-конспект лекций по дисциплине	11
3 Самостоятельная работа студентов	44

3.1 Общие положения	44
3.2 Вопросы для самоконтроля	45
3.3 Примеры задач для решения на практических занятиях	49
4 Методические указания к лекционным и семинарским занятиям	53
5 Учебно-методическая карта дисциплины	54

ВВЕДЕНИЕ

Формирование у будущих специалистов теоретических знаний и практических навыков работы в бухгалтерской сфере во многом зависит от организации преподавателем учебного процесса по отдельной дисциплине, а учебно-методический комплекс учебной дисциплины одна из важных составляющих этого процесса.

Настоящий учебно-методический комплекс дисциплины составлен на основании:

- 1) устава Амурского государственного университета;
- 2) положения «Об учебно-методическом комплексе дисциплины», утвержденного приказом ректора от 28 декабря 2006 года № 420-ОД;
- 3) положения «О курсовых экзаменах и зачетах», утвержденного приказом ректора от 02 июля 2004 года № 188-ОД;
- 4) положения «О самостоятельной работе студентов», утвержденного приказом ректора от 26 февраля 2007 года № 64-ОД.

Учебно-методический комплекс дисциплины «Анализ внешнеэкономической деятельности» включает:

- рабочую программу дисциплины;
- план-конспект лекций;
- вопросы для самостоятельной работы студентов;
- методические указания к лекционным и семинарским занятиям;
- учебно-методическую карту дисциплины.

Программа курса содержит основные методики анализа внешнеэкономической деятельности, которые можно разделить на несколько основных блоков: «Анализ экспортных операций», «Анализ импортных операций», «Анализ операций по покупке и продаже иностранной валюты», «Анализ операций с ценными бумагами, выраженными в иностранной валюте».

1 РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

1.1 Цели и задачи преподавания дисциплины, ее место в учебном процессе

1.1.1 Цель преподавания учебной дисциплины

Цель преподавания дисциплины заключается в формировании у студентов теоретических знаний и практических навыков в использовании учетной информации для анализа внешнеэкономической деятельности, в проведении анализа и принятии обоснованных управленческих решений. Приобретаемые в процессе изучения дисциплины «Анализ внешнеэкономической деятельности» знания позволяют формировать специалистов высокой квалификации.

1.1.2 Задачи изучения учебной дисциплины

1) изучение студентами методологии и организации экономического анализа экспортно-импортных и валютных операций;

2) уяснение особенностей экономического анализа экспортных, импортных и валютных операций;

3) овладение необходимым объемом теоретических и практических знаний по анализу экспортных операций;

4) овладение необходимым объемом теоретических и практических знаний по экономическому анализу импортных операций;

5) овладение необходимым объемом теоретических и практических знаний по экономическому анализу операций с ценными бумагами, выраженными в иностранной валюте.

1.1.3 Перечень дисциплин, усвоение которых необходимо студентам для изучения дисциплины «Анализ внешнеэкономической деятельности»

Экономика предприятия, статистика, экономическая география, теория бухгалтерского учета, теория экономического анализа, комплексный экономический анализ, бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности, таможенное дело.

1.1.4 Перечень основных умений и навыков, приобретаемых студентами

В результате изучения дисциплины студенты должны:

а) знать:

- формы и виды международных расчетов, отгрузочных и других первичных документов бухгалтерского учета;
- особенности экономического анализа экспортных, импортных, валютных операций;
- методы определения таможенной стоимости товара;
- методику факторного анализа экспортной выручки;
- методику анализа динамики и структуры затрат и торговой наценки экспортных операций;
- методику факторного анализа импортных операций;
- методику факторного анализа операций с ценными бумагами, выраженными в иностранной валюте;

б) уметь:

- объяснить особенности, задачи и методы анализа внешнеэкономической деятельности;
- использовать учетную информацию для анализа и принятия обоснованных управленческих решений;
- провести факторный анализ экспортной выручки и сделать обоснованные выводы;
- провести анализ динамики и структуры затрат и торговой наценки экспортных операций и сделать обоснованные выводы;
- провести анализ импортных операций и сделать обоснованные выводы;
- провести анализ операций с ценными бумагами, выраженными в иностранной валюте, и сделать обоснованные выводы.

1.2 Содержание курса «Анализ внешнеэкономической деятельности»

1.2.1 Федеральный компонент

Федеральный компонент не установлен.

1.2.2 Наименование тем, их содержание, объем в часах лекционных, практических занятий, самостоятельной работы студентов

№ темы	Наименование тем	Объем в часах		
		лекционных занятий	практических занятий	СРС
1	Анализ внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов: содержание, задачи и методы	2	2	4
2	Оценка и анализ уровня и качества выполнения обязательств по экспортным контрактам	2	2	3
3	Анализ динамики экспортной выручки. Оценка факторов, влияющих на экспортную выручку	2	2	4
4	Анализ динамики и структуры затрат и торговой наценки экспортных операций	2	2	5
5	Анализ прибыли, полученной от экспортных операций	2	2	4
6	Анализ оборачиваемости средств, вложенных в экспортные операции	2	2	3
7	Анализ импортных операций	2	2	5
8	Анализ операций по покупке и продаже иностранной валюты	1	1	2
9	Анализ ценных бумаг в иностранной валюте	2	2	4
ИТОГО 68 часов		17	17	34

1.2.3 Вопросы к зачету

- 1.Цель и задачи анализа внешнеэкономической деятельности.
- 2.Особенности анализа внешнеэкономической деятельности.
- 3.Определение экономической эффективности внешнеэкономических связей.
- 4.Выбор рынка сбыта и анализ спроса на товар.
- 5.Анализ выполнения экспортных контрактов по стоимостным показателям.
- 6.Анализ динамики экспортной выручки.
- 7.Определение порогового значения допустимой скидки и предполагаемой прибыли от предоставленной скидки.
- 8.Анализ динамики и структуры затрат и торговой наценки экспортных операций.
- 9.Анализ издержек обращения.
- 10.Анализ влияния изменения цен на экспортную продукцию на уровень издержек.

11. Анализ транспортных затрат.
12. Анализ прибыли, полученной от экспортных операций.
13. Оценка факторов, влияющих на прибыль.
14. Индекс результата экспорта по группам изделий.
15. Анализ и оценка условий кредитования внешнеэкономических операций.
16. Анализ оборачиваемости средств, вложенных в экспортные операции.
17. Экономическая эффективность научно-технического экспорта.
18. Специфика анализа импортных операций.
19. Анализ таможенных платежей при импорте.
20. Балансовый метод при анализе импортных операций.
21. Построение модели экономически обоснованного размера заказа при импорте.
22. Анализ операций по покупке и продаже иностранной валюты.
23. Анализ доходности финансовых вложений в облигации, номинированные в иностранной валюте.
24. Анализ доходности векселей в иностранной валюте.

1.3 Учебно–методические материалы по дисциплине

1.3.1 Основная литература

1. Астахов В.П. Бухгалтерский учет во внешнеэкономической деятельности: учебно-практич. пособие / В.П. Астахов. - 4-е изд. - Ростов н/Д: Феникс, 2005. - 442 с.
2. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет / Под ред. М. И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 536 с.
3. Бархатов А.П. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности: учебное пособие: Рек. Мин. обр. РФ / А.П. Бархатов. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Дашков и К°, 2005. - 312 с.
4. Ганеев К.Г. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности / К.Г. Ганеев. - М.: Бухгалтерский учет, 2003 - 144 с.

5.Гиляровская Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л. Т. Гиляровская, Д. А. Ендовицкий, Д. В. Лысенко. – М.: Высшая школа, 2004. – 451 с.

6.Григорьева Ю.А. Экспортные операции: сырьевые ресурсы, промышленное оборудование, продовольственные товары, работы и услуги. – М.: Книжный мир, 2003. – 224 с.

7.Ионова А.Ф. Учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности организации: учебное пособие: Рек. УМЦ «Профессиональный учебник» / А.Ф. Ионова, Н.А. Тарасова. - М.: Юнити-Дана, 2007. - 399 с.

8.Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М.: Проспект, 2002. – 422 с.

9.Кулинина Г.В. Учёт, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. / Г.В. Кулинина, Н.Т. Шалашова, С.Д. Ющкова. – М.: Бухгалтерский учёт, 2007. – 296 с.

10.Любушин Н. П. Теория экономического анализа / Н. П. Любушин, В. Б. Лещев, Е. А. Сучков / Под ред. Н. П. Любушина. – М.: Экономистъ, 2004. – 480 с.

11.Любушин Н. П. Экономический анализ: Учебное пособие / М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 487 с.

12.Савицкая Г. В. Экономический анализ: Учебник / Г. В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2003. – 640 с.

13.Уварова А.А. Справочник бухгалтера и руководителя по международным расчетам. - М.: Изд-во Моск. Психолого-соц. ин-та; Воронеж: МОДЭК, 2003. – 384 с.

1.3.2 Дополнительная литература

14.Воронкова О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление / О.Н. Воронкова. - М.: Экономистъ, 2006.

15.Инкотермс. Международные правила толкования торговых терминов: официальный текст Международной торговой палаты / МТП. – М.: Омега-Л, 2006. – 76 с.

16.Иностранные организации и их представительства / Под ред. В.В. Се-

менихина. - М.: Эксмо, 2005. - 256 с.

17.Ковалев В. В. Как читать баланс: производственно-практическое издание / В. В. Ковалев, В. В. Патров. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 520 с.

18.Комиссарова И.П. Экспорт, импорт: учет и налоги / И.П. Комиссарова, М.Б. Марель. - М.: Налог Инфо, 2007. - 232 с.

19.Михайлов Д.М. Внешнеторговый контракт / Д.М. Михайлов. – М.: Закон и право, 1997. – 184 с.

20.Назаренко К.С. Таможенное оформление внешнеэкономической деятельности: практическое пособие / К.С. Назаренко. – М.: Экзамен, 2005. – 384 с.

21.Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность / Е.Ф. Прокушев. – М.: - ИВЦ Маркетинг, 1999. -208 с.

22.Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. Инкотермс 2000 / Е.Ф. Прокушев. - М.: Дашков и К, 2003.

23.Прыкина Л. В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов / Л. В. Прыкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 360 с.

24.Пястолов С. М. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебное пособие / С. М. Пястолов. – М.: Академический проект, 2004. – 576 с.

25.Романова Е.В. Таможенные платежи: учебное пособие / Е.В. Романова. – СПб.: Питер, 2005. – 233 с.

26.Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Л.Е. Стровский. - М.: Юнити-Дана, 2003.

27.Ульянова Н.В. Внешняя торговля: бухгалтерский и налоговый учет в 2006 году / Н.В. Ульянова. - М.: НалогИнфо, 2006. - 344 с.

28.Экспорт и импорт / Под ред. Г.Ю. Касьяновой. - М.: Аргумент, 2006. - 440 с.

2 ПЛАН-КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Тема № 1 Анализ внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов: содержание, задачи и методы

Внешнеэкономические операции хозяйствующего субъекта - неотъемлемая часть его коммерческой и финансовой деятельности. Результатом внешнеэкономической деятельности должно являться получение прибыли конкретным предприятием. Однако организации, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью, имеют определенную специфику - в процессе деятельности они совершают экспортно-импортные, валютные и другие внешнеэкономические операции.

Схема анализа деятельности организаций, осуществляющих ВЭД, должна быть построена с учетом специфики проводимых внешнеэкономических операций и включать такие блоки, как «Анализ экспортно-импортных операций», «Анализ ценных бумаг в иностранной валюте», «Анализ операций по покупке-продаже иностранной валюты через уполномоченные банки», «Определение эффективности научно-технического и инвестиционного сотрудничества с зарубежными фирмами» и т.п.

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

Совокупность показателей, характеризующих влияние ВЭД 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 внешнеторго-

вые 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 в процессе анализа результатов ВЭД необходимо:

1) дать оценку уровня и качества выполнения предприятием обязательств по контрактам с иностранными партнерами;

2) проанализировать динамику ВЭД предприятия за отчетный и предшествующий периоды;

3) оценить рациональность использования средств, привлеченных для выполнения обязательств по контрактам. Это основная и наиболее сложная задача. Здесь необходимо проанализировать оборачиваемость оборотных средств, в том числе по ВЭД, оценить структуру расходов по экспорту и импорту, изучить эффективность операций по ВЭД, особенно в части отдачи на вложенный оборотный капитал;

4) оценить финансовые результаты внешнеэкономической деятельности;

5) проанализировать влияние результатов ВЭД на финансовое положение, платежеспособность и рентабельность предприятия.

Вместе с тем необходимо отметить, что внешнеторговые операции имеют ряд особенностей, которые отличают их от других хозяйственных операций предприятия и которые необходимо учитывать, хотя бы опосредованно, осуществляя анализ ВЭД предприятия.

Необходимо принимать во внимание следующие аспекты внешнеэкономической 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 и импорту работ (услуг). В этом случае невозможно установить факт пересечения границы и провести таможенный контроль за данными операциями;

3) *временной*. Исполнение сделки с момента согласования и заключения договора до момента поставки товарно-материальных ценностей требует достаточно длительного времени;

4) *стоимостный*. По многим контрактам протяженность перевозки грузов весьма значительна, что приводит к возрастанию транспортных расходов. Причем величина транспортных расходов при доставке грузов из-за границы гораздо выше, чем при доставке аналогичных грузов по территории России. Хотя иногда расстояние по поставкам, например из Европы, может быть меньшим.

Практика показывает, что в среднем величина транспортных расходов составляет до 50 % контрактной стоимости ввозимого груза, а в ряде случаев и больше;

5) *порядок расчетов*. Особенностью контрактов по внешнеэкономической деятельности является определение цены сделки в валюте, отличной от валюты РФ. Учитывая это, экспортно-импортные операции всегда являются объектом валютного законодательства, что отличает их от других хозяйственных операций данного экономического субъекта.

Внешнему пользователю бухгалтерской отчетности провести детальный анализ внешнеэкономической деятельности организации и оценить влияние всех факторов достаточно сложно, поскольку отчетность по организации в целом не дает информации для проведения подробного анализа. Наиболее полно

можно провести только внутренний анализ показателей. При этом необходимо детальное изучение статей отчетности - их последовательное подразделение по степени важности на основе выбранных критериев.

Статьи отчетности разделяются на счета бухгалтерского учета, а счета, в свою очередь, - на отдельные хозяйственные операции. Такой процесс подготовки отчетности к дальнейшей аналитической обработке называется *дезагрегированием* и проводится в том случае, когда необходим детальный внутренний анализ бухгалтерской отчетности. Результаты подобного анализа предоставляются только внутренним пользователям и используются в дальнейшем для принятия управленческих решений.

Поскольку во внешнеэкономической деятельности предприятия наибольший удельный вес занимают процессы продвижения товаров либо от российских производителей к зарубежным покупателям (экспорт), либо от зарубежного партнера к российскому покупателю (импорт), то при проведении анализа внешнеэкономической деятельности 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. При проведении анализа импортных операций, т.е. операций, связанных с покупкой у иностранного поставщика и ввозом на территорию РФ различных товаров, специфика анализа заключается в оценке динамики приобретения импортных товаров как в стоимостном, так и в натуральном исчислении, а также в определении влияния на объект импорта изменений официального курса рубля к иностранным валютам и суммы таможенных платежей.

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

- необходимостью формирования запасов товаров, тары, упаковки, материалов и т.д.;

- неизбежностью образования дебиторской задолженности;

- наличием денежных средств.

Особенностями процесса формирования затрат по ВЭД являются достаточно низкие фондоемкость и трудоемкость, но весьма значительная доля транспортных расходов. Эти особенности ВЭД не могут не отразиться на методологии проведения анализа, в частности анализа результатов ВЭД и оценки факторов, влияющих на их уровень.

Необходимо учитывать также, что в процессе осуществления ВЭД прибыль может быть получена не только от экспортно-импортных операций, но и от валютных финансовых операций. Источниками 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 внешнеэкономической деятельности, безусловно, оказывают влияние на формирование основных оценочно-аналитических показателей и выбор методологического инструментария, используемого при проведении их оценки.

Определение экономической эффективности (эффекта) внешнеэкономических связей необходимо для обоснования предложений о продаже и закупке товаров, выбора вариантов внешнеторговой деятельности, а также для оценки результатов намечаемых проектов и проблем, рассчитанных на длительную перспективу.

Говоря об успешном выполнении операций по экспорту и импорту товаров, было бы неправильным утверждать, что внешнеэкономические связи предприятия обязательно являются экономически эффективными. Понятие эконо-

мической эффективности (эффекта) не должно применяться также к таким внешнеторговым категориям, как «безвалютный обмен», «сбалансированность товарообменных операций», «поставки на компенсационной коммерческой основе». Эти понятия отражают сбалансированность, а не экономическую эффективность или экономический эффект каждой конкретной сделки.

Достижение валютной сбалансированности (по валютным поступлениям и платежам) не означает взаимовыгодности товарооборота и того, что он экономически эффективен. Экономически эффективным можно считать такой товарообмен, при котором составляющие его товары экономически эффективны в отдельности (конечно, с учетом реальных возможностей по экспорту и неотложных потребностей предприятия в импортной продукции). Ведь даже сбалансированные по валютной стоимости взаимные поставки могут быть убыточными с данной стороны. Так, при импорте на сумму, равную валютной выручке от экспорта, может оказаться, что экономия затрат в связи с отказом от отечественного производства аналога импортных товаров будет меньше затрат на производство экспортной продукции. В результате такой товарообмен окажется убыточным.

Необходимость и обязательность проведения расчетов экономической эффективности (эффекта) являются доказательством обоснованности развития самостоятельной внешнеэкономической деятельности предприятия (организации) на основе валютной самокупаемости и самофинансирования.

Эффективность внешнеэкономической деятельности в общем виде определяется тем, что потребность предприятия (фирмы) в той или иной продукции (услугах) удовлетворяется за счет затрат на производство других (экспортных) товаров, на валютную выручку от продажи которых закупаются нужные импортные товары. Если затраты на отечественное производство необходимых товаров, намечаемых к получению по импорту, оказываются большими, чем затраты на производство товаров, экспортируемых для осуществления импорта, то такой товарный обмен является экономически выгодным эффектом внешне-торгового оборота.

Соизмерение затрат на отечественное производство импортных и экспортных товаров является основополагающим принципом определения экономической эффективности внешнеэкономической деятельности. Вместе с тем при расчетах экономической эффективности (эффекта) на уровне предприятия (фирмы) наряду с затратами на производство товаров необходимо учитывать расходы на их транспортировку и растаможивание, в том числе оплату акцизов, таможенных тарифов, налога на добавленную стоимость и т.д. В стоимостной оценке импорта необходимо также учитывать факторы, отражающие повышенную полезность и, эффективность закупаемых машин, оборудования, материалов и других товаров по сравнению с отечественными товарами-аналогами, в том числе для модернизации собственного экспортного производства.

Тема № 2 Оценка и анализ уровня и качества выполнения обязательств по экспортным контрактам

Экспорт, как известно, представляет собой вывоз товаров с таможенной территории РФ за границу без обязательства об обратном ввозе. Факт экспорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы Российской Федерации. Исходя из этого экспорт представляет собой операции, связанные с продажей предприятием самостоятельно или через посредника (по договору комиссии или поручения) иностранному покупателю товаров за иностранную валюту.

Выбор рынка сбыта и анализ спроса на товар (маркетинговые исследования). Любая внешнеторговая экспортная сделка начинается с комплексной оценки ее деталей. На первом этапе проводится выбор рынка сбыта товара и анализируется спрос на товар. Для этих целей используются принципы и методы маркетинга.

Маркетинг устанавливает следующие ориентиры деятельности предприятия-экспортера:

- производство продукции для конкретных рынков;
- ориентация продукции на потребность предприятия;

- реализация продукции на конкретных рынках в запланированных объемах и в намеченные сроки;
- обеспечение долговременной прибыльности;
- адаптация экспортера к требованиям рынка и формирование рыночных потребностей под экспортера.

Исследования мирового рынка товара, намечаемого к экспорту, целесообразно поручить организации, специализирующейся на маркетинговых исследованиях и консалтинге.

На этапе маркетинговых исследований определяются основные мировые производители аналогичного товара, их географическое положение, объемы производства и заказов, перспективы их промышленного развития. Проводятся исследования потребителей товаров, в частности их география, объемы потребления товара, потребность в товаре и более детальное исследование национальных рынков товара. В ходе этого исследования осуществляется анализ экономической среды торгово-политической обстановки в стране с интересующим исследователя рынком сбыта товара. Результаты анализа должны подтвердить вероятность успешного выступления на рынке страны в зависимости от степени ее экономического развития. Так, промышленно развитые страны с высоким уровнем доходов населения являются наиболее привлекательными и перспективными для экспорта любых товаров высокого качества. Достаточно выгодными партнерами являются и страны с сырьевой направленностью развития экономики и собственным экспортом сырья. У них, как правило, не развита обрабатывающая промышленность и, прежде всего, производство машинно-технической, наукоемкой и высокотехнологичной продукции, в связи с чем они вынуждены ее импортировать. Кроме того, они, как правило, импортируют добывающее оборудование по профилю экспорта, транспортные средства, ширпотреб и предметы роскоши.

Развивающиеся страны с высоким темпом роста экономики и душевого дохода населения строят свое ускоренное развитие на экспорте высоких техно-

логий, внедряя их прежде всего в экспортно-ориентированные сектора экономики.

На заключительном этапе маркетинговых исследований принимается решение о целесообразности выхода на международный рынок и выбирается страна потенциального экспорта.

В дальнейшем страна потенциального экспорта выбирается из сформированных экспортером краткосрочных и долгосрочных целей ВЭД.

Краткосрочные цели - это извлечение прибыли из конкретной разовой внешнеторговой сделки. *Долгосрочные цели* - это закрепление на рынке своего товара, завоевание на длительную перспективу своего сектора рынка и его монополизация с целью долговременного извлечения прибыли с минимальными рисками для экспорта.

Все перечисленные выше положения рассматриваются, как правило, на этапе принятия решения о целесообразности или нецелесообразности заключения того или иного экспортного контракта. Все эти процедуры относятся к предварительному анализу экспортных операций. Последующий анализ экспорта, т.е. анализ его результатов, начиная с оценки уровня и качества выполнения обязательств по контрактам. Очевидна, что экспортные контракты должны быть выполнены по срокам поставки товаров, их количеству и качеству (не считая других обязательств к выполнению).

На втором этапе анализа проводится *анализ выполнения экспортных контрактов по стоимостным показателям*. Анализ, как правило, начинают с оценки динамики показателя экспортной выручки, т.е. стоимости экспортных контрактов:

$$K^{\text{вып}} = N^{\text{факт}} / N^{\text{баз}},$$

где $K^{\text{вып}}$ - коэффициент выполнения экспортных контрактов в отчетном периоде, характеризующий соотношение фактической выручки отчетного периода ($N^{\text{факт}}$) и выручки ($N^{\text{баз}}$), которую предприятие планировало получить от выполнения этих контрактов.

Учитывая, что стоимость экспортных контрактов, т.е. выручка от их выполнения, представляет собой произведение ряда независимых компонентов, данный показатель может быть представлен следующим образом:

$$K_{\text{вып}} = \frac{N_{\text{факт}}}{N_{\text{баз}}} = \frac{\sum P_{\text{факт}} K_{\text{факт}} q_{\text{факт}}}{\sum P_{\text{баз}} K_{\text{баз}} q_{\text{баз}}},$$

где $N_{\text{ФАКТ}}$, $N_{\text{БАЗ}}$ – общая стоимость экспортных поставок (выручка), соответственно фактических и установленных при подписании контракта, т.е. базовых, руб.;

$P_{\text{ФАКТ}}$, $P_{\text{БАЗ}}$ - цены, фактически сложившиеся и установленные при подписании контракта, в иностранной валюте;

$K_{\text{ФАКТ}}$, $K_{\text{БАЗ}}$ - курс ЦБ РФ к иностранной валюте, соответственно на момент выполнения и подписания контракта;

$q_{\text{ФАКТ}}$, $q_{\text{БАЗ}}$ - физический объем контрактных обязательств, фактически выполненных и установленных при подписании контракта, ед.

Учитывая, что в процессе выполнения экспортных контрактов может быть предусмотрена корректировка этих показателей либо в силу ряда причин может произойти их фактическое изменение, в процессе анализа необходимо:

- 1) оценить влияние каждого из факторов (цены, физического объема и курса валют) на изменение итогового показателя (выручки);
- 2) провести детальный анализ полученной суммы экспортной выручки по товарам и странам. В процессе анализа также выявляют нарушение сроков поставки.

Тема № 3 Анализ динамики экспортной выручки. Оценка факторов, влияющих на экспортную выручку

Конечным результатом анализа экспорта является *оценка влияния* всех перечисленных выше факторов на уровень прибыли, полученной предприятием

от проведенных экспортных операций. Общая формула для расчета прибыли имеет традиционный вид:

$$\Pi = N_{\text{Э}} - S_{\text{ПР}} - \text{И},$$

где Π - прибыль предприятия от экспортных операций, руб.;

$N_{\text{Э}}$ - выручка, полученная по экспортным операциям, руб.;

$S_{\text{ПР}}$ - себестоимость реализованной продукции, руб.;

И - издержки, связанные с выполнением экспортных контрактов.

В процессе анализа проводится сравнительная оценка динамики прибыли и всех перечисленных составляющих, а также определяется влияние каждого из перечисленных компонентов на общий итоговый показатель, т.е. экспортную выручку.

На величину экспортной выручки влияют три фактора:

- 1) физический объем экспорта)
- 2) цена поставок)
- 3) изменение курса ЦБ РФ к иностранной валюте.

Используя метод цепных подстановок, проведем количественную оценку влияния каждого фактора.

1. Изменение объема фактических поставок

$$\begin{aligned} N_{\text{баз}} &= q_{\text{баз}} \times P_{\text{баз}} \times K_{\text{баз}}, \\ N_{\text{расч}}^q &= q_{\text{факт}} \times P_{\text{баз}} \times K_{\text{баз}}, \\ \pm \Delta N^q &= \pm \Delta q \times P_{\text{баз}} \times K_{\text{баз}}. \end{aligned}$$

2. Изменение цены экспортных поставок

$$\pm \Delta N^p = \pm \Delta P \times q_{\text{факт}} \times K_{\text{баз}}.$$

3. Изменение курса ЦБ РФ к иностранной валюте

$$\pm \Delta N^k = \pm \Delta K \times P_{\text{факт}} \times q_{\text{факт}}.$$

Наряду с этим в процессе анализа могут быть рассчитаны *коэффициенты выполнения экспортных контрактов* с учетом изменения указанных факторов.

Тема №4 Анализ динамики и структуры затрат и торговой наценки экспортных операций

Немаловажное значение для формирования отпускной экспортной цены продукции имеет ее себестоимость (или покупная цена, если продукция перепродается). При формировании отпускной цены помимо конъюнктуры рынка и себестоимости экспортируемой продукции, предприятие-экспортер учитывает и такой фактор, как издержки, связанные с реализацией продукции. Изменение затрат на закупку и реализацию экспортируемой продукции оказывает непосредственное воздействие на величину получаемой прибыли.

Так, повышение этих затрат при прочих равных условиях приводит к снижению прибыли, снижение (затрат) - соответственно к ее повышению. При этом на прибыль влияет как ценовой, так и количественный и структурный факторы.

Методология расчетов, связанных с проведением факторного анализа изменений затрат на закупку товаров для последующей перепродажей, аналогична тем, которые были использованы при анализе и оценке факторов, влияющих на выручку от реализации. Расчеты проводились по следующим формулам:

$$\Delta Z_{\text{общ}} = \sum P_i^Z q_i - \sum P_0 q_0,$$

где $\Delta Z_{\text{общ}}$ - изменение затрат на закупку товаров, руб.;

P_i^Z - цена закупки единицы товара в базисном (0) и отчетном (1) периодах;

q_i - количество закупок, шт.

Следующим этапом сравнительного анализа выручки и затрат, связанных с экспортом продукции, является *оценка динамики торговой наценки*, которая представляет собой сумму затрат на закупку товаров и полученной прибыли. Исходя из этого изменение торговой наценки может быть также представлено как разность между изменением выручки (ΔN) и изменением затрат на закупку товаров (ΔZ):

$$\pm \Delta H = \Delta N - \Delta Z,$$

где $\pm \Delta H$ - изменение торговой наценки.

При этом выручка и затраты на закупку товаров могут иметь различную динамику и по-разному влиять на изменение торговой наценки в целом и прибыли в частности.

Анализ издержек. Отдельным этапом факторного анализа экспортных операций является *анализ изменения уровня издержек, непосредственно связанных с проведением экспортных операций*, а также *оценка влияния их динамики и структуры на изменение прибыли*. Это является весьма актуальным, так как в составе указанных издержек есть переменные и постоянные затраты, соотношение которых непосредственно влияет на изменение прибыли и финансовые перспективы предприятия.

Под *затратами (издержками)* в данном случае понимают выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда, связанные с движением товаров от продавца к покупателю. Издержки отражают расходы на транспортировку, хранение и приведение товаров (продукции) в удобную для реализации форму (подработка, упаковка, подсортировка, комплектование и фасовка), а также расходы по продаже товаров.

Как известно, основное требование коммерческой деятельности - рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Исходя из этого *основными задачами* анализа издержек являются:

- а) оценка их динамики, определение экономии или перерасхода по отдельным статьям, элементам затрат, товарным группам;
- б) сравнительный анализ динамики затрат и выручки с целью определения возможного перерасхода или экономии затрат в процессе осуществления экспортного проекта;
- в) анализ факторов, влияющих на уровень затрат, их качественная и количественная оценка;
- г) выявление имеющихся резервов и определение возможностей их реализации.

Исходя из этого, *первым этапом* анализа является сравнение издержек отчетного и базисного периодов. Разница между издержками отчетного и базисного периодов показывает либо абсолютную экономию, либо, в случае их увеличения, абсолютный перерасход затрат.

Оценка абсолютных отклонений отражает изменение затрат, но не позволяет оценить целесообразность этих изменений. Поэтому в процессе анализа необходимо выявить, насколько взаимосвязан рост издержек и рост объема экспортных поставок (выручки). Необходимо определить, оправдывает ли изменение объема продаж связанное с ним изменение затрат; не привела ли деятельность предприятия к возникновению лишних затрат, что в конечном итоге могло отразиться и на прибыли предприятия.

С этой целью осуществляют следующие расчеты:

$$\pm \mathcal{E} = S_{\text{отч}} - S_{\text{баз}} \times N_{\text{отч}}/N_{\text{баз}},$$

где \mathcal{E} - экономия или дополнительная потребность в средствах на погашение затрат, которая возникла у предприятия в отчетном периоде в процессе осуществления экспортных операций, руб.;

$S_{\text{отч}}$, $S_{\text{баз}}$ - издержки, связанные с проведением экспортных операций соответственно в отчетном и базисном периодах, руб.;

$N_{\text{отч}}$, $N_{\text{баз}}$ - объем экспортных поставок (выручки) отчетного и базисного периодов, руб.

Вторым этапом анализа является оценка факторов, влияющих на изменение уровня затрат. Одним из таких факторов является структурный фактор, влияние которого весьма заметно. Учитывая, что изменения различных видов затрат по-разному влияют на конечный финансовый результат деятельности предприятия, в процессе анализа необходимо произвести деление затрат на постоянные и переменные.

Издержки, не зависящие от объема товарооборота (выручки), относят к переменным; мало зависящие от объема товарооборота (выручки) - к постоянным издержкам.

К *переменным* издержкам в торговле вообще, в том числе при осуществлении экспорта, относят:

- транспортные расходы;
- расходы на оплату труда основных категорий персонала;
- расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд;

- расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров;
- расходы на рекламу;
- затраты по оплате процентов за пользование займами;
- потери товаров и технологические отходы;
- расходы на тару;
- ряд элементов затрат по статье «Прочие расходы» (например, расходы по инкассации выручки).

К *постоянным* относятся:

- расходы на оплату труда работников аппарата управления, оплачиваемых по должностным окладам;
- расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря;
- амортизация основных фондов;
- расходы на текущий ремонт;
- ряд элементов затрат по статье «Прочие расходы». Отчисления на социальные нужды относятся на переменные и постоянные издержки пропорционально соответствующим суммам расходов на оплату труда.

Анализ транспортных затрат. Как правило, при проведении анализа экспортных операций пристальное внимание уделяют анализу транспортных затрат. Транспортные затраты занимают большой удельный вес в общей сумме издержек, они относятся к переменным затратам и увязываются с изменением объема экспортных поставок.

При проведении анализа расходов по этой статье оценивают влияние следующих факторов:

- 1) объем и структура экспортных поставок;
- 2) расходы, связанные с перевозкой грузов:
 - количества (вес) груза;
 - радиус (дальность) перевозок;
 - ставка по перевозке (тариф, фрахт);
 - способ и условия перевозки;

3) расходы, связанные с перевалкой грузов:

- количество (вес) груза;
- ставка по перевалке (за 1 кг);
- надбавки по нестандартным грузам и грузам-тяжеловесам;

4) расходы, связанные с хранением товара:

- количество (вес) груза;
- способ хранения;
- время хранения,
- ставка за хранение.

При этом учитываются также особые условия договора поставки.

Тема № 5 Анализ прибыли, полученной от экспортных операций

Следующим этапом анализа экспортных операций является оценка прибыли, полученной в результате их проведения, которая представляет собой разницу между доходом от экспорта (выручкой), стоимостью экспортной продукции и затратами по экспорту. При этом доход от экспорта (выручка) может быть выражен как в иностранной валюте, так и в рублевом эквиваленте, затраты же - только в рублях. Тогда расчет величины прибыли может быть проведен по следующей формуле:

$$\mathbf{П = N_{\text{Э}} - C_{\text{Э}} - И,}$$

где $\mathbf{П}$ - прибыль, полученная от экспорта;

$\mathbf{N_{\text{Э}}}$ - выручка (доход) от реализации экспортной продукции;

$\mathbf{C_{\text{Э}}}$ - себестоимость экспортной продукции;

$\mathbf{И}$ - издержки организации по проведению данной экспортной операции.

При этом

$$\mathbf{N_{\text{Э}} = K * p,}$$

где \mathbf{K} - курс ЦБ РФ к иностранной валюте;

\mathbf{p} - продажная цена экспортной продукции, в иностранной валюте.

В таком случае

$$\Pi = K * p - C_{\text{Э}} - И.$$

Исходя из этого при помощи метода разниц можно оценить влияние изменения курса рубля к иностранной валюте:

$$\Delta \Pi = (K_{\text{Ф}} * p_{\text{б}} - C_{\text{Э}} - И) - (K_{\text{Б}} * p_{\text{б}} - C_{\text{Э}} - И) = (K_{\text{Ф}} - K_{\text{Б}}) * p_{\text{б}},$$

где $K_{\text{Ф}}$, $K_{\text{Б}}$ - курс ЦБ РФ к иностранной валюте соответственно базового и фактического периодов.

Используя этот метод, можно оценить также и влияние таких факторов, как изменение продажной цены, стоимости экспортируемой продукции, экспортных издержек организации.

Кроме этих факторов на величину экспортной прибыли оказывает влияние изменение структуры экспортной прибыли по группам изделий, которая может изменяться в зависимости от:

- количества экспортируемых изделий по отдельным группам товаров;
- доходности отдельных групп экспортной продукции;
- затрат по экспорту по различным группам продукции и т.д.

Основой подобных расчетов является *определение индекса результата экспорта по группам изделий* (Y_p), который рассчитывается следующим образом:

$$Y_p = \frac{\sum_i \sum_j q_i (N_i^1 - C_i^1 - И_i^1)}{\sum_i \sum_j q_i (N_i^0 - C_i^0 - И_i^0)},$$

где $(N_i - C_i - И)$ - результат экспорта по каждому изделию или стране, в которую экспортируется изделие;

q - количество экспортируемых изделий;

\sum_i - сумма всех экспортируемых изделий по каждой группе продукции;

\sum_j - общее число стран, в которые производится экспорт по каждому изделию.

Вторым этапом анализа является *оценка динамики прибыли*, которая проводится путем сравнения показателей отчетного периода с показателями базового периода.

вого- года. При этом сравнение производится как в целом по всему объему экспорта, так и по отдельным экспортным позициям:

$$\Delta\Pi_p = \Pi_{\text{р0тч}} - \Pi_{\text{рбаз}},$$

$$\Delta\Pi_p = \sum r_i q_i - \sum r_0 q_0,$$

где r_i - прибыльность единицы реализуемого товара.

Третьим этапом анализа является *качественная и количественная оценка влияния конкретных факторов на динамику прибыли*. Анализ производится либо методом цепных подстановок, либо индексным методом.

Тема № 6 Анализ оборачиваемости средств, вложенных в экспортные операции

Одним из факторов, определяющих эффективность экспортных операций, является показатель скорости оборота средств, вложенных в экспортные операции.

Длительность оборота средств в данном случае определяется продолжительностью экспортной операции. Показатель оборачиваемости средств в экспортных операциях исчисляется исходя из среднего времени нахождения средств в процессе полного оборота, т.е. с момента отгрузки товаров на экспорт до момента получения платежей от иностранного партнера. Процесс отгрузки товара за границу является началом экспортной операции и началом оборота вложенных средств. В этот момент оборотные средства имеют товарную форму.

Оборот средств в товарах заканчивается в момент перехода права собственности к иностранному покупателю. На дату перехода права собственности в бухгалтерском учете предприятия отражается выручка, полученная от продажи экспортных товаров, и дебиторская задолженность иностранного клиента. Товар списывается с учета экспортера. С этого момента средства, вложенные в экспортную операцию, меняют товарную форму на денежную (образуется дебиторская задолженность покупателя) и начинается оборот средств в расчетах,

который заканчивается получением денежных средств от покупателя. День погашения дебиторской задолженности покупателя является окончанием цикла оборота средств, вложенных в экспортную операцию.

Таким образом, кругооборот средств, вложенных в экспортные операции, можно разделить на две основные стадии:

- 1) оборот средств, вложенных в товары;
- 2) оборот средств, вложенных в расчеты.

Исходя из этого в процессе анализа рассчитывают и оценивают динамику оборачиваемости средств: в экспортных операциях в целом, товарах, расчетах.

Рассмотрим методику расчета указанных показателей.

1. *Показатель оборачиваемости средств в экспортных операциях* в целом исчисляется исходя из среднего времени нахождения средств в процессе полного оборота, т.е. с момента отгрузки товара до момента получения денег от иностранного партнера. В этом случае можно рассчитать два показателя:

а) *коэффициент оборачиваемости ($K_{об}$)*, который характеризует число оборотов вложенных средств и рассчитывается по формуле

$$K_{об} = N_{экс} / CO,$$

где $N_{экс}$ - выручка от экспортных операций за отчетный период;

CO - средний остаток средств по экспорту, который показывает среднюю сумму средств, вложенную в отчетном периоде во все экспортные операции в ходе одного оборота.

При этом средний остаток средств по экспорту рассчитывается либо по формуле

$$CO = (CO_{нач} + CO_{кон})/2,$$

либо по формуле

$$CO = 1/2CO_1 + CO_2 + CO_3 + 1/2CO_{n-1};$$

б) *средняя продолжительность одного оборота в днях (D)* определяется как

$$D = T / K_{об} = T * CO / N,$$

где T - число дней в периоде.

При *проведении оценки динамики оборота средств в товарах* необходимо проанализировать влияние следующих объективных и субъективных факторов:

- близость или удаленность поставщика от пункта выхода экспортного товара в адрес иностранного клиента;
- скорость продвижения товаров до момента сдачи их иностранному покупателю;
- сроки хранения товаров на перевалочных пунктах;
- организация и скорость документооборота;
- способ транспортировки.

Так, значительно сокращается продолжительность оборота средств в товарах при железнодорожных перевозках в международном грузовом сообщении в случае, если отгрузка товаров осуществляется по единственному транспортному документу без перевалки и хранения на промежуточных пунктах, так как нет необходимости переоформлять документы в пограничных пунктах.

При морских перевозках может возникнуть необходимость в выгрузке товара в порту в целях его накопления для последующей загрузки судна, что удлиняет срок оборота товаров за счет времени хранения. Для ускорения оборота товаров желательно сразу перегружать товары из вагонов прямо на судно.

Выбор рациональных маршрутов, своевременная подача заявок на предоставление транспортных средств и поручений на погрузку также сокращают продолжительность оборота средств в товарах.

На продолжительность средств в расчетах влияют формы и- порядок расчетов и платежей, предусмотренных в контрактах. Так, предоставление коммерческого кредита (рассрочка платежей) задерживает и замедляет оборачиваемость средств в расчетах.

Быстрее всего денежные средства вернутся от покупателей при аккредитивной форме расчетов, если аккредитив открыт в стране продавца, несколько позже - если аккредитив открыт в стране покупателя.

При инкассовой форме расчетов поступление платежей замедляется, особенно если применяется обычное инкассо с немедленной оплатой (без предварительного акцепта покупателя). В этом случае требуется время на пересылку документов в страну покупателя, акцепт счета и перечисление денежных средств банку продавца.

Дольше всего находятся средства в расчетах при платежах банковскими переводами, при этом, если в контрактах не предусмотрены гарантии, возможны задержки в расчетах. Результатом подобной ситуации может явиться образование сомнительной дебиторской задолженности у продавца и как следствие этого - упущенная материальная выгода.

На базе показателей, характеризующих длительность оборота средств в запасах и расчетах, определяют длительность операционного (ОЦ) и финансового (ФЦ) циклов.

$$\text{ОЦ} = \text{Д}_{\text{зап}} + \text{Д}_{\text{деб.зад}},$$

$$\text{ФЦ} = \text{ОЦ} - \text{Д}_{\text{кр.зад}} = \text{Д}_{\text{зап}} + \text{Д}_{\text{деб.зад}} - \text{Д}_{\text{кр.зад}}.$$

где $\text{Д}_{\text{зап}}$ - длительность оборота средств в запасах, дни;

$\text{Д}_{\text{деб.зад}}$ - длительность оборота средств в дебиторской задолженности, дни;

$\text{Д}_{\text{кр.зад}}$ - длительность оборота средств в кредиторской задолженности, дни.

Если увеличивается период оборачиваемости запасов либо дебиторской задолженности, то возрастает общая стоимость запасов или общая сумма дебиторской задолженности. При сокращении срока кредита, предоставленного поставщиками, уменьшается сумма кредиторской задолженности. В результате этих изменений возрастают величина оборотного капитала и период оборота денежных средств. Очевидно, что чем больше продолжительность финансового цикла, тем больше потребность в оборотных средствах, в частности в денежных средствах. Чтобы эффективно управлять денежными средствами, запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью, необходимо обеспечивать следующие условия:

- уровень запасов должен быть достаточным для удовлетворения потребности в них в случае необходимости, однако он не должен превышать нормального уровня;

- дебиторам следует предоставлять кредит на приемлемый срок, но нельзя допускать просрочки платежей;

- у кредиторов необходимо добиваться кредита на срок, превышающий срок погашения дебиторской задолженности, и использовать полученные средства с максимальной эффективностью.

При *проведении анализа эффективности использования оборотных средств* выявляют зависимость рентабельности оборотных средств от показателей оборачиваемости оборотных средств и рентабельности продаж ($R_{ПР}$), которую рассчитывают как отношение прибыли от реализации продукции ($\Pi_{РЕАЛ}$) к объему реализованной продукции ($V_{РЕАЛ}$):

$$R_{ПР} = \Pi_{РЕАЛ} / V_{РЕАЛ}.$$

При *анализе эффективности использования оборотного капитала* необходимо исследовать все составляющие операционного и финансового циклов, выявить и реализовать резервы ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Ускорение обращения оборотных средств (активов) и сокращение времени финансового цикла обусловлены множеством факторов, прежде всего:

- сокращением времени обращения средств, включенных в запасы;
- сокращением времени обращения дебиторской задолженности.

Время операционного цикла зависит также от сокращения времени обращения кредиторской задолженности.

Аналитическая работа в организации должна быть направлена на выявление возможностей ускорения оборота по этим важнейшим направлениям. Кроме того, необходимо учитывать, что завершением оборота ресурсов считается факт продажи товаров и получения выручки (ее зачисления на расчетный счет). Очевидно, что эффективность хозяйственной деятельности, устойчивое финансовое состояние могут быть достигнуты лишь при достаточном и согласован-

ном контроле за движением прибыли, оборотного капитала и денежных средств.

Финансовым критерием оценки эффективности использования оборотных средств является их *рентабельность* (R_{OC}), рассчитываемая как процентное соотношение валовой прибыли (Π) к средней стоимости оборотных средств ($C_{OC\text{ ср}}$) за анализируемый период:

$$R_{OC} (\%) = \Pi * 100 / C_{OC\text{ ср}}$$

Данный показатель характеризует величину прибыли, приходящейся на один рубль функционирующих оборотных средств, т.е. их финансовую рентабельность, и может рассчитываться как относительно величины собственных оборотных средств, так и относительно юс общей величины.

Для наиболее полного отражения реальной рентабельности оборотных активов организации в числителе дроби целесообразно брать величину прибыли нетто, очищенной от всех налогов и других выплат в бюджет. Такой показатель отражает реальную эффективность использования оборотного капитала организации, при этом чем он выше - тем лучше.

Используя показатель рентабельности продаж ($R_{ПР}$), который рассчитывается как отношение прибыли от реализации продукции ($\Pi_{РЕАЛ}$) к объему реализованной продукции ($V_{РЕАЛ}$), рентабельность (коэффициент) оборотных средств (R_{OC}) можно выразить следующим образом:

$$R_{OC} = \Pi_{РЕАЛ} / OC = \Pi_{РЕАЛ} / V_{РЕАЛ} * V_{РЕАЛ} / OC,$$

т.е. рентабельность оборотных средств прямо пропорциональна рентабельности продаж и оборачиваемости оборотных средств. Данный вывод имеет большое значение для выработки стратегии организации, направленной на повышение финансовой эффективности оборотных средств. У организации есть два пути решения этой задачи: или рост рентабельности продаж, или увеличение оборачиваемости оборотных средств. Оба направления дают максимальный эффект в их оптимальном сочетании в конкретных условиях деятельности организации.

Заключительным этапом анализа эффективности использования оборотных средств, вложенных в экспортные операции, является оценка платежеспособности организации, т.е. ее способность полностью и в сроки погасить свои обязательства перед кредиторами.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе анализа ликвидности текущих активов организации, т.е. их способности превращаться в денежную наличность. При этом в отличие от платежеспособности понятие ликвидности является более широким и характеризует не только текущее состояние расчетов, но и соответствующие перспективы.

Одним из методов проведения подобной оценки является расчет и оценка динамики коэффициентов ликвидности, которые дают возможность сопоставить средства по активам с обязательствами предприятия по двум критериям:

- по общей сумме;
- по срокам превращения в деньги (активы) и срокам погашения (обязательства).

Традиционно расчеты начинают с определения *коэффициента абсолютной ликвидности*, который представляет собой отношение наиболее ликвидных активов, т.е. денежных средств и краткосрочных ценных бумаг, к сумме кредиторской задолженности и краткосрочных кредитов:

$$K_{\text{АБС.ЛИКВ}} = Д + ЦБ/КЗ + З,$$

где Д -денежные средства;

ЦБ - краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги);

КЗ - кредиторская задолженность;

З - краткосрочные заемные средства.

Нормальное ограничение $K_{\text{АБС.ЛИКВ}} \geq 0,2-0,5$. Коэффициент показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена в ближайшее время, что является одним из условий платежеспособности.

Если фактические значения коэффициента укладываются в указанный диапазон, то это означает, что в случае поддержания остатка денежных средств на уровне отчетной даты (в основном за счет обеспечения равномерного по-

ступления платежей от партнеров по бизнесу) имеющаяся краткосрочная задолженность может быть погашена за 2-5 дней.

Коэффициент критической ликвидности, или промежуточный коэффициент покрытия, рассчитывается как частное от деления величины денежных средств, краткосрочных ценных бумаг и расчетов на сумму краткосрочных обязательств. В этом случае к сумме активов, используемых для погашения краткосрочных обязательств, добавляют краткосрочную дебиторскую задолженность и определяют либо возможность полного покрытия краткосрочных обязательств этими активами, либо долю обязательств, которые могут быть покрыты в данной ситуации.

Коэффициент критической ликвидности отражает прогнозируемую платежеспособность организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Теоретически оправданные оценки этого коэффициента $K_{кр.ликв} = 0,8$:

$$K_{кр.ликв} = Д + ЦБ + ДЗ/КЗ + З,$$

где ДЗ - дебиторская задолженность со сроком погашения менее одного года.

На заключительном этапе анализа рассчитывают *коэффициент текущей ликвидности*, или коэффициент покрытия, который определяется как отношение всех оборотных средств (текущих активов) за вычетом НДС по приобретенным ценностям и дебиторской задолженности, платежи по которым ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, к текущим обязательствам:

$$K_{тек.ликв} = ТА / ТО,$$

где ТА - текущие активы;

ТО - текущие обязательства.

Сумму активов, используемых для расчета предыдущего коэффициента, увеличивают на величину запасов.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Он характеризует платежные возможности организации, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и

при условии продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств. Уровень коэффициента покрытия зависит от отрасли производства, длительности производственного цикла, структуры запасов и затрат.

При детальном расчете из активов исключают просроченную дебиторскую задолженность иностранных клиентов. Коммерческий кредит покупателям включается только в той части, которая подлежит погашению в этом периоде. Кредиторская задолженность также включается в той части, которая подлежит погашению в данном периоде.

Нормальное значение коэффициента - $K_{\text{ТЕК.ЛИКВ}} - 2$. Выполнение этого норматива организацией означает, что на каждый рубль ее краткосрочных обязательств приходится не менее двух рублей ликвидных средств. Превышение норматива означает, что организация располагает достаточным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет собственных источников. С точки зрения кредиторов организации, подобный вариант формирования оборотных средств является наиболее предпочтительным.

Невыполнение установленного норматива создает угрозу финансовой стабильности организации ввиду различной степени ликвидности активов и невозможности их срочной реализации в случае одновременного обращения кредиторов.

Учитывая, что в состав текущих активов входит дебиторская задолженность, часть которой является сомнительной, а в составе запасов товарно-материальных ценностей могут быть неликвиды, в процессе анализа необходимо рассмотреть структуру данных активов и провести их ранжирование по степени ликвидности. Знаменатель коэффициента (краткосрочные обязательства) также может быть структурирован по срокам погашения.

В процессе анализа кредитного риска необходимо *сопоставить коэффициенты текущей и критической ликвидности*. Коэффициент покрытия и коэффициент критической ликвидности содержат разную информацию только в числителе, так как коэффициент покрытия включает и запасы товарно-материальных ценностей. Нормальным следует считать соотношение коэффициента

покрытия к коэффициенту критической ликвидности 4:1. Если данное соотношение нарушено за счет увеличения коэффициента покрытия, то это может свидетельствовать о наличии сверхнормативных и скрытых запасов товарно-материальных ценностей, большом объеме незавершенного производства и т.д., а следовательно, и об ухудшении финансового состояния организации.

Тема № 7 Анализ импортных операций

Импорт представляет собой ввоз товаров, на таможенную территорию из-за границы с целью последующего получения дохода от реализации или использования данного товара. При реализации товаров доход от импортных операций аналогичен доходу от торговых операций, т.е. представляет собой разность цен покупки и продажи импортного товара.

При импорте управленческие усилия должны быть сосредоточены на своевременном получении от импортера товаров (работ, услуг), соответствующих по номенклатуре и качеству, а также на своевременном перечислении всех причитающихся импортеру платежей (хотя бы для сохранения перспективных партнерских отношений и во избежание санкций).

Исходя из этого основной задачей анализа является оценка разницы между покупной и продажной ценами на импортный товар и оценка факторов, влияющих на эти показатели.

По существующей методике, принятой в бухгалтерском учете, при ведении закупок по импорту стоимость поступающих товаров представляет собой суммарный показатель, который включает:

- покупную стоимость товаров, предусмотренную в контракте;
- таможенные платежи;
- прочие расходы по закупке.

В идеале анализ должен проводиться как в целом, так и по отдельным товарным группам (в иностранной валюте и рублевом эквиваленте). Далее анали-

зируются структура товарных запасов и доля импортных ресурсов в общей товарной массе, динамика этих показателей.

При этом необходимо обратить внимание на условия контракта по оплате таможенных платежей. Если контрактом предусмотрена оплата таможенных платежей российской стороной, то они включаются в покупную стоимость импортного товара и отражаются на соответствующих счетах бухгалтерского учета. Изменение таможенного законодательства, в частности транспортных тарифов, также отражается на покупной стоимости импортных товаров.

Учитывая, что анализ по ассортименту достаточно трудоемок из-за большого количества наименований импортируемых товаров, в процессе оценки могут быть использованы методы группировки и сводки анализируемых данных, расчета средних показателей (например, средней цены и т.д.). *Специфика анализа импортных операций* заключается в том, что объект импорта помимо таких факторов, как изменение физического объема и ассортимента поставок, испытывает влияние изменения таможенных платежей и официального курса рубля к иностранным валютам.

Тема № 8 Анализ операций по покупке и продаже иностранной валюты

Основой расчетов является *балансовый метод*, сущность которого можно выразить следующей формулой:

$$\text{Прибыль} = \text{Выручка} - \text{Себестоимость продукции} + \\ + \text{Прочие доходы} - \text{Прочие расходы.}$$

Изменение прибыли под влиянием изменения курса покупки иностранной валюты (первый фактор) можно рассчитать следующим образом:

$$\Delta \text{Пр}^{\text{в}} = (P_1 - P_0)q,$$

где P_1 , P_0 - фактический курс покупки и курс ЦБ РФ на день покупки иностранной валюты соответственно;

q - количество приобретенной валюты, долл.

В дальнейшем необходимо определить изменение стоимости товаров за счет изменения курса валют по каждой партии отгрузки.

Второй фактор - *изменение курса покупки* и влияние этого изменения на расходы по приобретению второй и третьей партий отгрузки по сравнению с первой.

Тема № 9 Анализ ценных бумаг в иностранной валюте

Организации, осуществляющие внешнеэкономические торговые операции могут одновременно с этим совершать и инвестиционные операции, вкладывая средства в ценные бумаги - акции, облигации, векселя. Инвестирование свободных денежных средств в ликвидные активы, к которым относятся ценные бумаги, может быть обусловлено такими целями, как:

- получение денежных доходов от сделок по операциям с ценными бумагами в текущий период;
- получение прибыли в перспективе непосредственно от инвестиций в ценные бумаги;
- обеспечение контроля над собственностью других организаций путем участия в их уставных капиталах;
- сбережение денежных средств от инфляции и др.

Для осуществления инвестиционных операций торговые организации могут использовать собственный капитал - резервный, добавочный в части эмиссионного дохода (для акционерных обществ) и чистую нераспределенную прибыль. Кроме того, для осуществления краткосрочных финансовых вложений могут быть задействованы и привлеченные средства в виде кредиторской задолженности, срок оплаты которой не наступил, авансов полученных и т.д.

В российской практике наибольшее распространение получили такие виды ценных бумаг в иностранной валюте, как облигации и векселя. Рассмотрим особенности аналитических процедур данного вида активов.

Облигация представляет собой эмиссионную ценную бумагу, удостоверяющую отношения займа между кредитором и должником, которые действуют до погашения долга. Владелец облигации имеет право на возврат вложенных средств и получение процентов, а по особым условиям выпуска - право на досрочное погашение и конвертацию облигаций в акции общества-эмитента. Владелец облигации может продать облигацию на вторичном рынке, не дожидаясь срока ее погашения, по номинальной стоимости, но со скидкой от цены приобретения. Погашается же облигация по номинальной стоимости. Доход, который приносят облигации, может быть либо в виде процента, либо в виде дисконта - скидки от номинальной стоимости облигаций.

В соответствии со ст. 43 НК РФ процентами признается любой заранее заявленный (установленный) доход, в том числе в виде дисконта, полученный по долговому обязательству.

К долговым ценным бумагам в иностранной валюте относятся: облигации внутреннего валютного государственного займа 1993 г. и 1996 г., номиналом 1000, 10 000, 100 000 долл. США. Они имеют право обращаться на вторичном рынке ценных бумаг, их купля-продажа разрешена как за доллары США, так и за другую иностранную валюту. Котировки данных облигаций публикуются. При проведении финансового анализа эти данные могут быть использованы для определения их рыночной стоимости.

Для *анализа финансовых вложений в облигации* большое значение имеет их оценка как в момент принятия их на учет, так и при нахождении их на балансе у торговой организации, а также при их выбытии.

Облигации принимаются на учет в сумме фактических затрат на их приобретение. По купонным облигациям их фактическая себестоимость согласно приказу по учетной политике организации может быть скорректирована до номинальной стоимости либо в момент выплаты купонного дохода, либо в момент реализации облигаций.

Информационной базой анализа операции с валютными государственными облигациями являются данные:

- формы 2 «Отчет о прибылях и убытках»;
- счета 58 «Финансовые вложения» субсчет «Долговые ценные бумаги»;
- счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Провести анализ только по внешней отчетности без специальных расшифровок по счетам невозможно. Поэтому анализ доступен только внутренним пользователям.

При реализации купонных облигаций (все виды облигаций федерального займа, внутреннего валютного займа, сберегательного займа) в цену сделки включается часть накопленного купонного дохода, уплаченного при их приобретении, а из выручки от продажи облигаций исключается часть накопленного купонного дохода, полученного за время владения облигациями.

Под накопленными процентами (купонным доходом) согласно ст. 280 НК РФ понимается часть процентного (купонного) дохода, выплата которого предусмотрена условиями выпуска такой ценной бумаги, рассчитываемая пропорционально количеству дней, прошедших с даты выпуска ценной бумаги (даты выплаты предшествующего купонного дохода) до даты совершения сделки (даты передачи ценной бумаги).

В случае продажи облигации на вторичном рынке основным аналитическим показателем для инвестора будет служить курс облигации:

$$K_0 = P_0 - N_0,$$

где K_0 - курс облигации;

P_0 - рыночная стоимость облигации;

N_0 - номинал облигации.

Курс облигаций достаточно стабилен, поскольку облигации, во-первых, имеют фиксированный срок обращения, а, во-вторых, погашаются по номиналу, т.е. колебания цен ограничены.

В процессе анализа проводят:

- *факторный анализ* прибыли;
- *сравнительный анализ* доходности облигаций (текущей и к погашению).

Как правило, подобный анализ проводят с целью оценки эффективности инвестиции в ценные бумаги данного вида. По результатам этих расчетов инвестор принимает решение о целесообразности инвестирования средств в данные активы. Основой анализа является расчет и оценка динамики абсолютных и относительных показателей, характеризующих финансовый результат от вложений в облигации. В качестве *абсолютных показателей* используют:

а) *текущий доход*, представляющий сумму ежегодного купонного дохода, который установлен в процентах к номинальной стоимости облигации. Указанный показатель определяется по формуле:

$$\text{Дох}_k = (\text{Кс} * \text{N}_0 * \text{П}_k / 360),$$

где Дох_k - купонный доход, долл.;

Кс - купонная ставка;

П_k - купонный период, дни;

N_0 - номинальная стоимость облигации, долл.

Так, для облигаций с купонной ставкой 3% годовых и купонным периодом один год (360 дней) эта формула будет иметь следующий вид:

$$\text{Дох}_k = (0,03 * \text{N} * 360) / 360,$$

где 0,03 - купонная ставка 3% годовых;

б) *доход к погашению* представляет собой сумму всех купонных доходов до момента погашения облигации:

$$\sum_{i=1}^n \text{Дох}_{k_i} = \text{Дох}_k * n,$$

где n - число купонных периодов.

При этом следует иметь в виду, что купонный доход не является единственной составляющей дохода по купонным облигациям. Так, если облигация будет продана по цене, отличной от номинала, то ее владелец получит дисконт (разницу между номиналом и ценой реализации). Если же инвестор решил реализовать купонную облигацию до срока ее погашения, то образуется накопленный купонный доход, который может быть рассчитан следующим образом:

$$\mathbf{НДоx}_k = (\mathbf{П}_k * \mathbf{П}_{в.к} / \mathbf{П}_k) * \mathbf{Доx}_k,$$

где $\mathbf{П}_{в.к}$ - период до выплаты очередного купона, дни;

в) *общий доход* за весь срок обращения облигации (период до погашения)

$$\mathbf{ОДоx} = \sum_{i=1}^n \mathbf{Доx}_{k_i} + (N - P),$$

где \mathbf{P} - фактическая (или рыночная) цена приобретения, долл.

Одновременно с этим рассчитывают и *относительные показатели*, которые характеризуют процентное соотношение полученного купонного дохода и фактической цены приобретения облигации. К таким показателям относятся:

а) текущая доходность ($\mathbf{d}_{\text{ТЕК}}$):

$$d_{\text{тек}}(\%) = \mathbf{Доx}_k / P \times 100\%;$$

б) доходность к погашению ($\mathbf{d}_{\text{ПОГ}}$):

$$d_{\text{пог}}(\%) = \sum_{i=1}^n \mathbf{Доx}_{k_i} / P \times 100\%.$$

В тех случаях, когда в течение купонного периода происходит реализация облигации, доходность к погашению рассчитывается следующим образом:

$$d_{\text{пог}} = ((N - P) / P) \times (360 / t) \times 100\%,$$

где \mathbf{t} - срок обращения облигации (период до погашения).

В том случае, если проценты по облигациям выплачиваются по ставке сложных процентов (\mathbf{ic}), то доходность к погашению через n лет будет равна:

$$\mathbf{Д}_n = N_0(1 + ic)^n - N_0.$$

Процент по облигациям начисляется на номинал, складывается с первоначальной суммой и на новую сумму начисляется процент.

3 САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

3.1 Общие положения

Целью самостоятельной работы студентов является углубление и расширение знаний по дисциплине «Анализ внешнеэкономической деятельности», формирование самостоятельных навыков решения научных и прикладных задач.

Самостоятельная работа выполняет важные функции:

- способствует усвоению знаний, формированию профессиональных умений и навыков, обеспечивает формирование профессиональной компетенции будущего специалиста;
- воспитывает потребность в самообразовании, максимально развивает познавательные и творческие способности личности;
- побуждает к научно-исследовательской работе.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Анализ внешнеэкономической деятельности» включает следующие виды:

- 1) самостоятельное выполнение заданий на практических занятиях;
- 2) проработку учебного материала по конспектам, учебной и научной литературе при подготовке к лекционным и практическим занятиям;
- 3) выполнение домашней работы.

Контроль самостоятельной работы студентов проводится в зависимости от вида самостоятельной работы:

- 1) индивидуальные задания;
- 2) тестирование;
- 3) проверка выполнения домашней работы.

Итоговый контроль СРС по дисциплине осуществляется в рамках курсового зачета по дисциплине «Анализ внешнеэкономической деятельности».

3.2 Вопросы для самоконтроля

Тема № 1 Анализ внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов: содержание, задачи и методы

1. Перечислить основные задачи анализа внешнеэкономической деятельности.
2. Какие особенности нужно принимать во внимание при анализе?
3. В чем заключается политический аспект внешнеэкономической деятельности?
4. В чем заключается территориальный аспект внешнеэкономической деятельности?
5. В чем заключается временной аспект внешнеэкономической деятельности?
6. В чем заключается стоимостный аспект внешнеэкономической деятельности?
7. Дать понятие дезагрегирования.
8. Какие методы существуют для определения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия?

Тема № 2 Оценка и анализ уровня и качества выполнения обязательств по экспортным контрактам

1. По каким направлениям проводятся маркетинговые исследования?
2. Что относится к краткосрочным целям внешнеэкономической деятельности?
3. Что относится к долгосрочным целям внешнеэкономической деятельности?
4. Охарактеризовать специфические риски, которые присущи международной торговле.
5. Дать определение и рассчитать коэффициент выполнения экспортных контрактов.
6. Какие факторы оказывают влияние на выполнение экспортных контрак-

тов по стоимостным показателям?

7. Дать определение кредитного риска.
8. Дать определение риска временного разрыва.
9. Перечислить особенности анализа рынков сбыта развитых и развивающихся стран.

Тема № 3 Анализ динамики экспортной выручки. Оценка факторов, влияющих на экспортную выручку

1. Построить факторную модель экспортной выручки.
2. Определить влияние изменения объема фактических поставок на экспортную выручку.
3. Определить влияние изменения цены экспортных поставок на экспортную выручку.
4. Определить влияние изменения курса иностранной валюты на экспортную выручку.
5. Описать методику анализа нарушения контрактных обязательств.
6. Описать методику расчета индекса потерь экспортной выручки. Дать характеристику данного показателя.
7. Рассчитать пороговое значение допустимой скидки при экспорте.
8. Рассчитать предполагаемую дополнительную прибыль в результате предоставленной скидки.

Тема №4 Анализ динамики и структуры затрат и торговой наценки экспортных операций

1. Охарактеризовать структуру затрат по экспортным операциям.
2. Определить влияние структурного фактора на величину затрат.
3. Определить влияние ценового фактора на величину затрат.
4. Перечислить основные задачи анализа издержек обращения.
5. Описать методику расчета экономии (дополнительной прибыли) средств на погашение затрат.

6.Что относится к издержкам обращения при осуществлении экспортных операций?

7.Что относится к переменным, постоянным издержкам обращения?

8.Построить факторную модель издержек обращения на основе группировки издержек обращения на условно-постоянные и условно-переменные.

9.Привести методику анализа транспортных затрат.

Тема № 5 Анализ прибыли, полученной от экспортных операций

1.Описать факторную модель прибыли от экспортных операций.

2.Рассчитать индекс результата экспорта по группам изделий.

3.Провести анализ динамики прибыли от экспортных операций.

4.Описать методику качественной и количественной оценки влияния конкретных факторов на динамику прибыли.

5.Провести анализ рентабельности экспортных операций.

6.Маржинальный анализ экспортных операций.

7.Провести количественную оценку влияния факторов на валовой доход.

8.Описать порядок расчета эффекта операционного рычага и запаса прочности.

Тема № 6 Анализ оборачиваемости средств, вложенных в экспортные операции

1.Показать схему движения оборотных средств в экспортных операциях.

2.Проблема определения момента перехода права собственности.

3.Стадии кругооборота средств, вложенных в экспортные операции.

4.Описать методику расчета коэффициента оборачиваемости.

5.Описать методику расчета средней продолжительности одного оборота в днях.

6.Построить факторную модель длительности одного оборота в днях.

7.Перечисли факторы, учитываемые при проведении оценки динамики оборота средств в товарах.

8. Определить длительность операционного и финансового циклов.

Тема № 7 Анализ импортных операций

1. Дать понятие импорта товаров.

2. Определить основные задачи анализа импортных операций.

3. Перечислить последовательность аналитических процедур при импорте товаров.

4. Показать методику анализа предполагаемой суммы импортной таможенной пошлины.

5. Определить влияние на сумму импортной таможенной пошлины изменения курса рубля к иностранной валюте.

6. Показать методику анализа предполагаемой суммы налога на добавленную стоимость при импорте.

7. Перечислить факторы, учитываемые при определении количества импортируемой продукции.

8. Построение товарного баланса.

9. Модели управления запасами при импорте товаров.

Тема № 8 Анализ операций по покупке и продаже иностранной валюты

1. Валютные ограничения по операциям купли-продажи иностранной валюты.

2. Балансовый метод как основа анализа операций по покупке и продаже иностранной валюты.

3. Расчет изменения прибыли под влиянием изменения курса покупки иностранной валюты.

4. Влияние курса покупки валюты на стоимость каждой конкретной партии товара.

5. Модель прибыли от операций по покупке и продаже иностранной валюты.

Тема № 9 Анализ ценных бумаг в иностранной валюте

1. Особенности анализа ценных бумаг в иностранной валюте.
2. Информационная база анализа.
3. Основные этапы анализа доходности финансовых вложений в облигации, выраженные в иностранной валюте.
4. Привести методику сравнительного анализа доходности облигаций.
5. Особенности правового регулирования операции с векселями в иностранной валюте.
6. Виды и особенности обращения векселей.
7. Информационная база анализа векселей, выраженных в иностранной валюте.
8. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности, обеспеченной векселями в иностранной валюте.

3.3 Примеры задач для решения на практических занятиях

Задача 1. Организация по контракту должна поставить на экспорт 2000 т продукции по цене 850 долл. за тонну. Фактические поставки составили 1900 т по цене 900 долл. за тонну. Курс ЦБ: на момент подписания контракта – 24,5 руб. за 1 долл., на момент выполнения контракта – 24,4 руб. за 1 долл.

Определить:

- 1) коэффициент выполнения экспортного контракта: общий, по объёму, по цене, по курсу;
- 2) сумму отклонений выручки: общую, за счёт уменьшения физического объёма экспорта, контрактной цены и валютного курса.

Задача 2. При базовой реализации 200 единиц продукции предприятие предоставило партнёру скидку 10 %. Это позволило увеличить реализацию на 20 %. Прибыль предприятия составила в базовом варианте 15 центов за единицу продукции.

Определить:

- 1) возможный прирост прибыли;
- 2) предельное значение возможной скидки.

Задача 3. На основе данных, представленных в таблице, провести анализ факторов, оказывающих влияние на изменение уровня издержек обращения.

Наименование показателей	База	Отчет
Доход (выручка) от экспорта, тыс. руб.	24 000	27 512
Сумма издержек обращения, тыс. руб.	2 212	2 624
в т.ч. переменных издержек, тыс. руб.	1 864	
постоянных издержек, тыс. руб.		421

Задача 4. Провести факторный анализ транспортных расходов

Наименование показателя	Базисный период	Отчетный период
Выручка, тыс. руб.	43 126	45 786
Транспортные расходы, тыс. руб.	1305,3	1272,6

Задача 5. Остатки средств на 1-е число месяца

Показатель	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май
Товары	2500	3000	3200	2800	2900
Задолженность покупателей	1200	1400	1350	1220	1380
Всего					

За рассматриваемый период реализовано продукции на экспорт на сумму 100 000 руб.

Определить:

- 1) коэффициент оборачиваемости средств в экспортных операциях;
- 2) среднюю продолжительность одного оборота в днях.

Задача 6.

Наименование показателя	Начало года	Конец года
Дебиторская задолженность всего, тыс. руб.	6 600	8 200
В том числе:		
Покупатели, заказчики	2 500	4 000
Векселя к получению	3 900	3 500
Прочие дебиторы	200	700
Курс ЦБ РФ, руб. за долл.	23,1	25

Определить:

- 1) сумму дебиторской задолженности в векселях, в иностранной валюте на начало и конец года;
- 2) структуру дебиторской задолженности на начало и конец года;
- 3) влияние изменения суммы задолженности, обеспеченной векселями в иностранной валюте, и изменения курса ЦБ РФ на структуру дебиторской задолженности. Сделать выводы.

Задание 7.

Наименование показателя	Начало года	Конец года
Сумма векселей в обеспечение дебиторской задолженности, полученных по курсу ЦБ РФ за 1 долл., долл.	1250	1730
Курс ЦБ РФ, руб. за долл.	24,5	25

Определить:

- 1) абсолютное изменение дебиторской задолженности, обеспеченной валютными векселями;
- 2) влияние изменений вексельной суммы и курса валюты на изменение дебиторской задолженности, обеспеченной валютными векселями;
- 3) итоговое влияние факторов (для проверки правильности расчётов). Сделать выводы.

Задача 8. Валютный вексель уполномоченного банка номинальной стоимостью 15 200 долл. со сроком погашения 90 дней размещается с дисконтом 13 %. Организация приобрела вексель за доллары США. В момент приобретения векселя курс ЦБ РФ составлял 23,5 руб. за 1 долл. При погашении векселя курс ЦБ РФ составлял 24,5 руб. за 1 долл.

Определить:

- 1) цену приобретения;
- 2) влияние на абсолютный доход по векселю изменения курса рубля к иностранной валюте. Сделать выводы.

Задание 9. Валютный вексель уполномоченного банка номинальной стоимостью 40 000 долл. и сроком погашения 90 дней получается с дисконтом 7%.

Определить:

- 1) цену приобретения;
- 2) абсолютный размер дохода по векселю;
- 3) доходность векселя за срок. Сделать выводы.

Задача 10. Валютный вексель уполномоченного банка номинальной стоимостью 12 500 долл. со сроком погашения 90 дней размещается с дисконтом 15%. Организация приобрела вексель за доллары США. В момент приобретения векселя курс ЦБ РФ составлял 24,2 руб. за 1 долл. При погашении векселя курс ЦБ РФ составлял 25 руб. за 1 долл.

Определить:

- 1) цену приобретения;
- 2) влияние на абсолютный доход по векселю изменения курса рубля к иностранной валюте. Сделать выводы.

4 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ЛЕКЦИОННЫМ И СЕМИНАРСКИМ ЗАНЯТИЯМ

Цель проведения семинарских и практических занятий заключается в закреплении полученных теоретических знаний на лекциях и в процессе самостоятельного изучения студентами специальной литературы.

Практические занятия проводятся по материалам лекций и самостоятельно изученных студентами тем дисциплины «Анализ внешнеэкономической деятельности». График самостоятельной работы, а также номера тем лекций, соответствующих темам практических занятий, представлены в учебно-методической карте дисциплины.

Основной формой проведения семинаров и практических занятий является обсуждение наиболее проблемных и сложных вопросов по отдельным темам, а также решение задач и разбор хозяйственных ситуаций по формированию отчетных показателей в аудиторных условиях. В обязанности преподавателя входят оказание методической помощи и консультирование студентов по соответствующим темам курса.

5 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ

Номер недели	Номер темы	Вопросы изучаемы на лекции	Практические занятия (номера)	Самостоятельная работа студентов		Формы контроля
				Содержание	часы	
1	2	3	4	5	6	7
1	1	Анализ внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов: содержание, задачи и методы	1	Вопросы приведены на страницах 45 УМКд	4	Обсуждение на практических занятиях
3	2	Оценка и анализ уровня и качества выполнения обязательств по экспортным контрактам	2	Вопросы приведены на страницах 45-46 УМКд	3	
5	3	Анализ динамики экспортной выручки. Оценка факторов, влияющих на экспортную выручку	3	Вопросы приведены на страницах 46 УМКд	4	
7	4	Анализ динамики и структуры затрат и торговой наценки экспортных операций	4	Вопросы приведены на страницах 46-47 УМКд	5	
9	5	Анализ прибыли, полученной от экспортных операций	5	Вопросы приведены на страницах 47 УМКд	4	
11	6	Анализ оборачиваемости средств, вложенных в экспортные операции	6	Вопросы приведены на страницах 47-48 УМКд	3	
13	7	Анализ импортных операций	7	Вопросы приведены на страницах 48 УМКд	5	
15	8, 9	Анализ операций по покупке и продаже иностранной валюты	8	Вопросы приведены на страницах 48-49 УМКд	2	
17	9	Анализ ценных бумаг в иностранной валюте	9	Вопросы приведены на страницах 49 УМКд	4	