

3.7. АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ

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

*Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова*

Современная мировая практика показывает, что методы экономического анализа особенно актуальны для организации, осуществляющей внешнеэкономическую деятельность, когда на рынке складываются неблагоприятные условия вследствие падения спроса на товар, насыщения рынка. Результаты, полученные при анализе безубыточности, дают возможность оперативно корректировать бизнес-программы, зная финансовые последствия. В статье сделан вывод о том, что концепция безубыточности позволяет привести условия внешнеэкономических контрактов в соответствие с постоянно меняющимися условиями внешней среды и определяет успешность организации в конкурентной борьбе.

В условиях посткризисного периода, когда российская экономика претерпевает очередной этап реформирования, появляются предпосылки для банкротства организаций. Несмотря на непродолжительную положительную динамику, наметившуюся в последнее время, остаются еще много проблем. Среди них – высокая изменчивость и сложность законодательства, низкая покупательная способность населения, инфляционные процессы, зависимость доходной части бюджета страны от конъюнктуры мирового рынка нефтепродуктов. Мировая практика показывает, что в современных условиях выполнение основной задачи коммерческой организации – получение прибыли, происходит на фоне насыщения рынков и обострения конкурентной борьбы. Поэтому, для нормального функционирования организации, осуществляющей внешнеэкономическую деятельность в условиях посткризисной экономики, актуален вопрос выработки ценовой политики на импортный товар с учетом условий работы организации на внешнеэкономическом рынке. В связи с этим огромное значение имеет информационное пространство, которое создается при помощи концепции безубыточности, что и определяет актуальность данной темы.

В настоящее время в международной практике планирования прибыли используется методика определения «точки безубыточности», т.е. когда доходы от реализации товара равны затратам и дальнейшее увеличение объема продаж товара дает организации прибыль, а снижение – убыток. Для того чтобы рассчитать «точку безубыточности», необходимо учитывать деление затрат, которые несет организация, осуществляющая внешнеэкономическую деятельность, на переменные и постоянные.

Переменные – это затраты, зависимость которых от объемов производства продукции достаточно близка к функциональной, т.е. в большей степени зависит от уровня деловой активности организации. Постоянные – это затраты, не подверженные существенному влиянию незначительных изменений производства продукции [6, с. 435]. К постоянным затратам относятся затраты, связанные с содержанием административно-управленческого персонала организации (расходы на оплату труда, включая страховые взносы во внебюджетные социальные фонды), расходы на управление организацией (командировочные, представительские,

канцелярские), расходы по аренде помещений, расходы на рекламу, маркетинг, налоги на имущество и другие виды налогов, являющиеся расходами, проценты уплаченные. Эти расходы не изменяются с изменением объемов деятельности, а если и изменяются, то не в такой пропорции, как объем деятельности [1, с. 93].

Цель анализа сводится к определению точки безубыточности – точки объема продаж, при которой организация, осуществляющая внешнеэкономическую деятельность, имеет затраты, равные выручке от реализации всех товаров. Точка безубыточности указывает на то, что организация не имеет ни прибыли, ни убытков [7, с. 378].

Данный показатель является критерием эффективности внешнеэкономических контрактов. Организация, не достигающая точки безубыточности, действует не эффективно. Продажи ниже точки безубыточности означают для организации убытки, выше точки равновесия – прибыль.

Критическая продажная цена импортного товара – это цена, при которой валовой доход от продажи товара равен нулю. Ситуация, когда партия импортного товара продается по критической продажной цене, может быть названа точкой безубыточности продаж импортного товара. Это определение точки безубыточности правомерно при допущении о степени несоответствия постоянных расходов фирмы-импортера относительно финансовых результатов осуществления внешнеэкономического контракта и соответствует концепции маржинального учета, согласно которой постоянные затраты не участвуют при анализе отдельной сделки, а относятся непосредственно на финансовые результаты деятельности всей организации, т.е. маржинальный доход – это разница между выручкой от реализации товара и переменными затратами, являющийся значимым оценочным показателем, подлежащий исследованию в рамках оценки эффективности внешнеэкономической сделки.

Согласно концепции маржинального учета, не представляется возможным абсолютно достоверно распределить постоянные затраты между учетными периодами и видами продукции [6, с. 455]. Кроме того, для целей оперативного анализа менеджменту организации особенно важно следить за уровнем валового дохода организации и переменных затрат, так как постоянные затраты имеют тенденцию сокращаться при росте товарооборота. Необходимо отметить, что маркетинговые, рекламные расходы, входящие в состав постоянных расходов, снижают рыночные риски и увеличивают продажи. Значит, управляя политикой цен, позиционируя и продвигая свой товар на рынке, менеджмент компании может существенно увеличить продажи, результатом чего может стать увеличение прибыли.

Определение критической продажной цены и расчет точки безубыточности продаж импортного товара являются, прежде всего, предметом перспективного анализа импортного контракта. Его результаты используются импортером в дальнейшем при оперативном анализе исполнения контракта с учетом фактических обстоятельств его исполнения. В любом случае, результаты первого этапа анализа являются основанием для принятия управленческих решений о заключении сделки с иностранным поставщиком, а также о тактике импортера при установлении продажной цены импортного товара на внутреннем рынке.

Принимая во внимание вышеизложенное и результаты научной работы Т.Ю. Терешко [8, с. 167-174], мож-

но утверждать, что критическая точка исполнения импортного контракта удовлетворяет условию (1):

$$\begin{aligned} K_{oa} &= 1; \\ K_{np} &= 0; \\ K_{\partial} &= 0, \end{aligned} \quad (1)$$

где

K_{oa} – коэффициент оборачиваемости активов;

K_{np} – коэффициент прибыльности;

K_{∂} – коэффициент доходности.

С целью проведения анализа необходимо использовать основные параметры и переменные, участвующие в процессе осуществления импортного контракта. Основными параметрами осуществления импортного контракта являются:

p_{om} – внешнеторговая себестоимость единицы импортного товара в валюте контракта;

r_o – курс пересчета внешнеторговой себестоимости импортного товара в рубли (в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета);

p_o – внешнеторговая себестоимость импортного товара в рублях.

Основными переменными импортного контракта, за исключением критической продажной цены, являются следующие:

p_i – текущая продажная цена в рублях;

r_i – текущий обменный курс валюты контракта;

$i = 1 \div n$, n – число продаж по импортного товара по контракту.

Внешнеторговую себестоимость единицы импортного товара определяется:

$$BC_{ед.имп.} = BC: q = p_{om} * r_o = p_o \quad (2)$$

где

$BC_{ед.имп.}$ – внешнеторговая себестоимость единицы импортного товара,

q – количество импортного товара в партии,

BC – внешнеторговая себестоимость партии импортного товара в рублях.

Тогда критическое значение коэффициента оборачиваемости активов по исполнению импортного контракта будет соответствовать условию:

$$K_{oa} = p_i / OK = p_i / (p_{om} * r_o) = 1, \quad (3)$$

где

K_{oa} – критический уровень коэффициента оборачиваемости активов;

OK – сумма авансированного оборотного капитала.

Из уравнения (3) следует, что цена p_i является критической продажной ценой, так как соответствует условию (1). Тогда справедливо следующее:

$$p_{ik} = p_{om} * r_o, \quad (4)$$

где p_{ik} – критическое значение продажной цены.

Так как показатель r_o является константой, продажа товара по критической продажной цене, рассчитываемой согласно уравнению (4), обеспечивает лишь рублевую окупаемость затрат в исполнение сделки без учета платы за кредит.

Чтобы принять во внимание цену заемных средств необходимо рассчитать критическую продажную цену в соответствии с уравнением (5):

$$p_{ikc} = p_{om} * r_o + c, \quad (5)$$

где

p_{ikc} – критическое значение продажной цены с учетом платы за кредит;

c – плата за кредит (сумма начисленных процентов) в расчете на одно импортное изделие.

Включение платы за кредит c в критическую продажную цену обеспечивается не только простая окупаемость рублевых вложений в импортную сделку, но и окупаемость затрат оборотного капитала.

Для определения критической продажной цены, обеспечивающей валютную окупаемость затрат оборотного капитала в импортные операции, необходимо учесть в расчете критической продажной цены текущий обменный курс валюты контракта. Так как кредит на оплату импортного контракта, как правило, предоставляется в рублях, то валютная окупаемость затрат капитала необходима в части оплаты контрактной цены импортного товара, тогда как плата за кредит не зависит непосредственно от изменений текущего обменного курса. Формула расчета критической продажной цены в рублях с учетом платы за кредит c и изменения курса валюты контракта, по нашему мнению, будет иметь следующий вид:

$$p_{ikcr} = p_{om} * r_i + c, \quad (6)$$

где

p_{ikcr} – критическое значение продажной цены с учетом платы за кредит и текущего обменного курса r_i ,

c – плата за кредит (сумма начисленных процентов) в расчете на единицу импортного товара.

Так как показатель r_i не является константой, продажа товара по критической продажной цене, рассчитываемой согласно уравнению (3), обеспечивает и рублевую, и валютную окупаемость затрат в исполнение сделки с учетом платы за кредит c .

Таким образом, в зависимости от целей анализа и конкретных условий проведения импортной сделки, для определения критической продажной цены в рублях, обеспечивающей окупаемость затрат оборотного капитала в сделку по импорту, можно использовать одну из формул: (4), (5) или (6), что подтверждает и Т.Ю. Терешко в своем научном исследовании [8, с. 170].

С их помощью определяется точка безубыточности продаж партии импортного товара по контракту с учетом платы за кредит на единицу импортного товара, но без учета текущего обменного курса. Она будет соответствовать следующему объему товарооборота:

$$Q_{ik} = q_i * (p_{om} * r_o + c) = q_i * p_{ikc}, \quad (7)$$

где

Q_{ik} – критическое значение товарооборота в продажных (рублевых ценах) для отдельной продажи импортного товара;

q_i – количество товара, проданного по текущей продажной цене p_i ;

p_{ikc} – критическое значение продажной цены с учетом платы за кредит;

c – плата за кредит (сумма начисленных процентов) в расчете на одно импортное изделие;

r_o – курс пересчета внешнеторговой себестоимости импортного товара в рубли.

Точка безубыточности отдельной продажи импортного товара из партии с учетом платы за кредит на единицу импортного товара c и текущего обменного курса r_i будет соответствовать следующему объему товарооборота:

$$Q_{ik} = q_i * (p_{om} * r_i + c) = q_i * p_{ikcr}, \quad (8)$$

где

Q_{ik} – критическое значение товарооборота в продажных (рублевых) ценах для импортного товара, проданного по текущей продажной цене p_i ;

q_i – количество товара в отдельной продаже;

r_i – текущий обменный курс валюты контракта;

p_{ikcr} – критическое значение продажной цены с учетом платы за кредит и текущего обменного курса r_i ;

c – плата за кредит (сумма начисленных процентов) в расчете на одно импортное изделие.

Критический объем товарооборота для продаж партии импортного товара с учетом платы за кредит и текущего обменного курса соответствует условию:

$$Q_{part} = \sum_{i=1}^n q_i * P_{ikcr}, \quad (9)$$

где Q_{part} – критическое значение товарооборота партии импортного товара с учетом платы за кредит и текущего обменного курса;

q_i – количество товара в товара в отдельной продаже;

p_{ikcr} – критическое значение продажной цены с учетом платы за кредит и текущего обменного курса r_i ;

c – плата за кредит (сумма начисленных процентов) в расчете на одно импортное изделие.

Используя среднюю критическую цену реализации партии импортного товара расчет критического размера товарооборота по контракту в целом можно осуществить формуле:

$$Q_{part/cp} = q * p_{кр/cp}, \quad (10)$$

где $Q_{part/cp}$ – критическое значение товарооборота для контракта в целом с учетом средней критической цены реализации партии импортного товара;

q – количество импортного товара в партии;

$p_{кр/cp}$ – средняя цена реализации партии импортного товара с учетом платы за кредит и изменения текущего обменного курса.

Таблица 1

РАСЧЕТ КРИТИЧЕСКИХ ЗНАЧЕНИЙ ПРОДАЖНОЙ ЦЕНЫ ИМПОРТНОГО ТОВАРА¹

Дата продажи	r_i	$p_{om} * r_i$	$p_{икс}$	$p_{иксr}$	p_i
03/07	2,60	15,46	18,53	18,53	28,13
07/08	3,03	18,00	18,53	21,07	20,63
22/08	3,14	18,67	18,53	21,74	22,50
31/08	3,14	18,67	18,53	21,74	19,68
01/09	3,14	19,11	18,53	22,18	20,25
03/09	3,22	19,11	18,53	22,18	19,68
07/09	3,22	19,11	18,53	22,18	20,32
13/11	4,94	29,32	18,53	32,39	20,25
Всего по партии ²	3,20	18,99	18,53	22,06	20,26

Руб.

Как отмечает Т.Ю. Терешко, средняя критическая цена на реализации партии импортного товара может быть достаточно достоверно рассчитана в результате последующего анализа сделки [8, с. 172]. В ходе оперативного и перспективного анализа импортной сделки средняя цена реализации партии импортного товара может быть рассчитана приблизительно исходя из планируемых уровней расходов на оплату заемных средств и прогно-

¹ Значения основных параметров следующие (значения исходных параметров условные): c – 3,07 руб./ед. товара; p_{om} – 4,46 ед. условной валюты; r_o – 2,60 руб. / ед. условной валюты.

² Указаны средневзвешенные значения параметров.

за изменения валютного курса. Сумма критических значений товарооборота партий импортного товара, поступивших по контракту, является критическим значением товарооборота для всего контракта в целом. Его также можно определить с помощью средней цены реализации импортного товара в партии.

Расчет критических значений основных параметров можно провести с помощью табл. 1.

Из данных табл. 1 следует, что условие безубыточности продаж партии импортного товара выполнялось до 22 августа включительно, так как критическая цена реализации импортного товара с учетом платы за кредит и текущего обменного курса – $p_{иксr}$ – была ниже фактической цены реализации импортного товара p_i . Остальные продажи партии товара были убыточными. Например, в период после 7 сентября при текущем курсе условной валюты 4,94 руб., фактическая цена реализации товара составила 20,25 руб., тогда как для возмещения внешнеторговой себестоимости импортного изделия без учета процентов по кредиту продажная цена должна была составить 29,32 руб., для безубыточной реализации требовалось продать товар по цене 32,39 руб. Это не соответствовало текущим рыночным ценам и, следовательно, было невозможно. Следует отметить, что точка безубыточности продаж импортного товара была достигнута через полтора месяца после первой продажи поступившего товара, так что импортер имел достаточный промежуток времени для реализации всего товара без убытка.

Таким образом, падение доходности продаж последних партий товара по сравнению с началом продаж по контракту происходит в связи с тем, что реализация происходит к концу периода хранения товара на складе. Поэтому при оценке степени влияния на общую доходность контракта последних продаж целесообразно сравнить объем убыточно продаваемых партий товара с общим объемом поставки. В примере указанные данные содержатся в табл. 2.

На основе данных, которые приведены в табл. 1 и 2, видно, что начиная с 31 августа продажи были убыточны, а значит, с убытком продано 79,69% общего объема партии. Поэтому, несмотря на то, что имеется валовой доход от продажи партии импортного товара, импортный контракт оказался неэффективным. Решающую роль в отрицательном результате осуществления импортного контракта сыграл тот факт, что размер платы за кредит превысил суммы дохода от реализации импортного товара, начиная с 31 августа.

Далее согласно формулам (8) и (10) определяются критические значения товарооборота для партии импортного товара. Результаты расчетов приведены в табл. 3.

Таблица 2

СТРУКТУРА ПРОДАЖ ИМПОРТНОГО ТОВАРА

Дата продажи	Объем продаж в партии, ед.	Удельный вес партии в общем объеме поставки, %
03/07	30	0,10
07/08	3 938	18,94
22/08	255	1,20
31/08	3 838	18,40
01/09	150	0,70
03/09	990	4,80
07/09	11 250	54,10
13/11	340	1,76
Итого	20 791	100

Валовой убыток от исполнения импортного контракта с учетом платы за банковский кредит и текущего обменного курса составляет: $611\ 028,36 - 421\ 306,81 = 189\ 721,55$ руб. Критическое значение товарооборота по продаже партии импортного товара из значения средней цены реализации импортного товара составит: $20\ 790,75 * 22,06 = 458\ 643,90$ руб.

Таким образом, расчет платы за банковский кредит на единицу импортного товара и учет ее значения при определении критического значения товарооборота отдельных партий импортного товара позволяет определить эффективность импортного контракта с точки зрения соотношения цены оборотного капитала импортного контракта и нормы его финансовой отдачи – коэффициентов рентабельности исполнения импортного контракта.

На основании норм российского законодательства отражения в бухгалтерском учете валютных операций, стоимость импортного товара на складе не переоценивается с учетом изменения текущего обменного курса иностранной валюты, для целей анализа на безубыточность необходимо определять критическую цену реализации импортного товара, исходя из уровня текущего обменного курса и внешнеторговой себестоимости импортного товара в валюте контракта – $p_{om} * r_i$.

Таблица 3

РАСЧЕТ КРИТИЧЕСКИХ ЗНАЧЕНИЙ ТОВАРООБОРОТА ДЛЯ ПРОДАЖ ПАРТИИ ТОВАРА

Руб.

Дата продаж	Количество, ед.	$p_{икс}$	$p_{икр}$	$Q_{ик}$	$p_i * q_i$
03/07	30	18,53	18,53	741,00	843,75
07/08	3 938	18,53	21,07	110 604,38	81 210,94
22/08	255	18,53	21,74	7 389,90	5 737,50
31/08	3 838	18,53	21,74	111 218,00	75 526,92
01/09	150	18,53	22,18	4 435,50	3 037,50
03/09	990	18,53	22,18	29 274,30	19 483,20
07/09	11 250	18,53	22,18	332 662,50	228 571,88
13/11	340	18,53	32,39	14 702,79	6 895,13
Итого	20 791	-	-	611 028,36	421 306,81

Основным моментом в методе определения точки безубыточности является расчет уровня критической продажной цены. Ситуации, складывающиеся на рынке импортных товаров, требуют принимать решения об изменении уровня продажных цен товаров для стимулирования спроса или уменьшения убытков от реализации складских запасов товаров. Основанием для принятия таких решений являются результаты анализа, аналогичного приведенному выше (табл. 4).

Таблица 4

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ПО ПРОДАЖАМ ПАРТИИ ИМПОРТНОГО ТОВАРА

Руб.

p_i	$K_{OA\ i} \%$	$K_{d\ i} \%$	Δp_i	$q * p_i$	% к итогу
19,68	1,82	0,82	-	95 010,12	22,55
20,25	1,33	0,33	0,57	238 504,50	56,61
21,00	1,46	0,46	0,75	81 210,94	19,28
22,50	1,27	0,27	1,50	5 737,50	1,36
28,13	1,31	0,31	5,63	843,75	0,20
20,72	1,75	0,56	-	421 306,81	100

Анализ табл. 4 показывает, что основная часть партии – 56,61% товара – была продана по цене 20,25 руб. и выше ее. По цене, превышающей 20,25 руб., было продано 20,84% товара, по цене, меньшей отмеченной было про-

дано 22,55% партии. Также из табл. 4 видно, какие результаты последовали бы за изменением уровня продажной цены. При повышении продажной цены на один рубль с 20,25 руб. до 21 руб. предъявленный спрос сократился в 2,9 раза. При повышении цены на 2 руб. с 20,25 руб. до 22,50 руб. спрос сократился в 41,5 раза. Таким образом, цена в 20,25 руб. обеспечивала стабильный спрос и необходимую сумму прибыли, пока не произошло критическое изменение продолжительности сделки. Т.е. данная цена была рыночной для данной сделки конкретной организации и ее клиентов. Изменение продажной цены всего на 1 руб. по отношению к рыночному уровню вызывает резкое изменение объема реализации. Значит, высокий уровень рентабельности одной продажи не обеспечивает эффективность реализации всей партии товара. Следовательно, высокие значения коэффициента рентабельности и коэффициента оборачиваемости активов не являются единственным условием эффективности сделки. Это подтверждает вывод об объективном ограничивающем характере фактора покупательского спроса и условности использования относительных коэффициентов для анализа финансовой эффективности импортных контрактов.

Среднее значение коэффициента доходности для партии товара составило 56%. Можно предположить, что торговая надбавка примерно 50% является оптимальной для бесперебойной реализации товара, а любое ее незначительное снижение может привести к резкому повышению спроса. Если бы менеджмент фирмы-импортера обратили бы внимание на эти факты, то сразу бы определил оптимальный уровень продажной цены расчетным путем и результаты исполнения сделки были бы совершенно противоположными:

$$p(03/07) = p_{om} * r(03/07) * K_{OA/cp} = 4,46 * 2,60 * 1,75 = 20,29 \text{ руб.}$$

В этом случае, в результате уменьшения потерь от платы за кредит и изменения текущего обменного курса валюты точка безубыточности продаж партии импортного товара может не была бы достигнута.

Однако для оценки точки безубыточности можно предложить метод применение которого предполагает ограниченное количество используемых начальных данных:

- общей величины постоянных затрат;
- цены за единицу импортного товара и удельных переменных затрат на единицу товара.

Точку безубыточности можно формализованно описать следующим образом:

$$N_{кр} = S_{пер.кр.} + S_{пост}$$

или

$$q_{кр} * p = q_{кр} * S_{пер.кр.}^{уд} + S_{пост} \tag{11}$$

откуда

$$q_{кр} = S_{пост} \div (p - S_{пер.кр.}^{уд}), \tag{12}$$

где

$N_{кр}$ – выручка от продаж импортного товара в точке безубыточности;

$S_{пост}$ – постоянные затраты;

$S_{пер.кр.}$ – переменные затраты в точке безубыточности;

$S_{пер.кр.}^{уд}$ – удельные переменные затраты в расчете на единицу импортного товара;

$q_{кр}$ – объем импортного товара в точке безубыточности в количественном выражении;

p – цена единицы товара.

Выручка от продаж импортного товара в точке безубыточности определяется как:

$$N_{кр} = q_{кр} * p = (S_{пост} * p) / (p - S_{пер}^{уд}) = S_{пост} / ((p - S_{пер}^{уд}) / p) = S_{пост} / d_{р_{марж}}, \quad (13)$$

где $d_{р_{марж}}$ – доля маржинальной прибыли в выручке;

В зависимости от имеющейся у менеджмента организации исходной информации для определения точки безубыточности можно использовать следующие соотношения [6, с. 445]:

Критический объем продаж = Сумма постоянных затрат / Сумма маржинальной прибыли в расчете (в количественном выражении) на единицу импортного товара;

Критический объем продаж = Сумма постоянных затрат / (1 - (Сумма переменных затрат / Сумма выручки)) (в стоимостном выражении) от продаж импортного товара.

Для построения графика безубыточности в качестве исходной информации необходимо знать величину постоянных затрат $S_{пост}$, общий объем импортного товара $q_{имп}$, величину переменных затрат $S_{перем}$. График безубыточности представлен на рис. 1.

Разница между общим объемом проданного импортного товара и ее критическим объемом в точке безубыточности есть запас финансовой прочности (ЗФП), который можно определить следующим образом:

$$\begin{aligned} ЗФП &= N_{общ} - N_{кр} = N_{общ} - (S_{пост} * N_{общ}) / P_{марж} = \\ &= N_{общ} * (1 - (S_{пост} / P_{марж})) = \\ &= N_{общ} * (P_N / P_{марж}), \end{aligned} \quad (14)$$

где

$N_{общ}$ – общая величина выручка от продаж импортного товара;

$N_{кр}$ – выручка от продаж в точке безубыточности;

$S_{пост}$ – постоянные расходы;

$P_{марж}$ – маржинальная прибыль;

P_N – прибыль от продаж.

Определить влияние факторов – постоянных, переменных расходов и цен на критический объем продаж можно на основе выражения:

$$q_{кр} = S_{пост} / (p - S_{пер.кр}^{уд}). \quad (15)$$

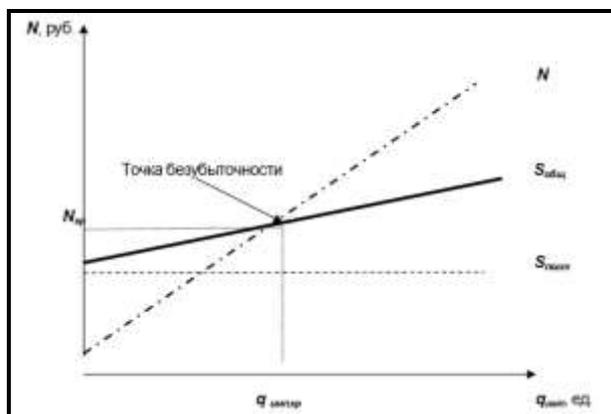


Рис. 1. График безубыточности

Влияние каждого фактора на критический объем продаж импортного товара в отчетном периоде по сравнению с предыдущим определяется с помощью метода цепных подстановок [6, с. 446]. Влияние на $q_{кр}$ изменения постоянных затрат $S_{пост}$ определяется соотношением:

$$\Delta q_{кр}^{S_{пост}} = \Delta S_{пост} / (p_{пред} - S_{перем.пред}^{уд}). \quad (16)$$

Расчет влияния на $q_{кр}$ изменения переменных расходов $S_{перем}$ можно представить следующим образом:

$$\Delta q_{кр}^{S_{перем}} = S_{пост.отч} * \left(\left(\frac{1}{(p - S_{перем.отч}^{уд})} \right) - \left(\frac{1}{(p_{пред} - S_{перем.пред}^{уд})} \right) \right). \quad (17)$$

Влияние на $q_{кр}$ изменения цены p определяется следующим образом:

$$\Delta q_{кр}^p = S_{пост.отч} * \left(\frac{1}{(p_{отч} - S_{перем.отч}^{уд})} - \left(\frac{1}{(p_{пред} - S_{перем.отч}^{уд})} \right) \right). \quad (18)$$

Расчет влияния факторов определяется соотношением:

$$\Delta q_{кр} = \Delta q_{кр}^{S_{пост}} + \Delta q_{кр}^{S_{перем}} + \Delta q_{кр}^p. \quad (19)$$

В результате проведенных расчетов менеджмент организации может определить ценовую политику, так как в условиях роста цен на поставляемый товар, оплаты труда, тарифов на электроэнергию, ставок арендной платы необходимо предусмотреть, какое повышение цен на реализуемый импортный товар сможет компенсировать влияние негативных факторов, для того чтобы точка безубыточности не увеличивалась.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что управляющее воздействие, направленное на реализацию организацией экономических целей в области внешнеторговых операций, нуждается в информационном поле. Это особенно актуально, когда для организации, исполняющей внешнеторговый контракт, складываются неблагоприятные рыночные условия вследствие падения спроса на импортный товар, насыщения рынка товарами аналогичными импортному. Положения данной статьи подтверждают, что в создании такого поля важную роль играет концепция безубыточности, изучающая взаимодействие затрат, доходов и прибыли организации от внешнеторговых сделок. Таким образом, в данной статье показано, что управление уровнем продажной цены импортного товара является важной задачей оперативного анализа импортных операций, а определение оптимального начального уровня продажной цены – приоритетной задачей перспективного анализа импортной сделки.

Мартынова Ольга Владиславовна

Литература

1. Абукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур [Текст] : учеб. пособие / И.Т. Абукаримов, М.В. Беспалов. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 215 с.
2. Анализ финансовой отчетности [Текст] : учеб. / под общ. ред. М.А. Вахрушиной. – 2-е изд. – М. : Вузовский учебник ; ИНФРА-М, 2011. – 431 с.
3. Букашкина О.С. Концепция безубыточности в управлении промышленным предприятием [Текст] : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О.С. Букашкина. – СПб. : Санкт-Петербургский госуд. ун-т экономики и финансов, 2003. – 165 с.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Текст] : учеб. / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. И.Н. Иванова. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 297 с.
5. Ефимова О.В. Анализ оборачиваемости средств коммерческого предприятия [Текст] / О.В. Ефимова // Бухгалтерский учет. – 2008. – №11. – С. 31-34.
6. Пласкова Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ [Текст] : учеб. / Пласкова Н.С. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2010. – 640 с.
7. Паламарчук А.С. Экономика предприятия [Текст] : учеб. / А.С. Паламарчук. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 458 с.
8. Терешко Т.Ю. Анализ эффективности контрактов на импорт товаров народного потребления [Текст] : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / Т.Ю. Терешко. – М. : Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999. – 221 с.
9. Хорин А.Н. Анализ финансовых ресурсов и цена капитала предприятия [Текст] / А.Н. Хорин // Бухгалтерский учет. – 2008. – №4. – С. 18-21.
10. Экономика фирмы [Текст] : учеб. / под общ. ред. проф. Н.П. Иващенко. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 528 с.

Ключевые слова

Экономический анализ; внешнеторговый контракт; безубыточность; критическая цена; критерии эффективности; переменные затраты; постоянные затраты; финансовые результаты деятельности; оборачиваемость активов; импортный товар.

РЕЦЕНЗИЯ

Статья интересна с научной и практической точки зрения. Тема управления эффективностью внешнеэкономической деятельности актуальна сегодня в Российской Федерации, а разработка и внедрение в практику современных методов экономического анализа для оценки неполного использования ресурсов организации является актуальной научной и прикладной задачей.

Статья обстоятельно раскрывает суть концепции анализа безубыточности внешнеторговых контрактов, реализация которой проста в исполнении и не требует специальной бухгалтерской подготовки, что обеспечивает ее доступность менеджменту организации. Практическая значимость рассмотренной темы в настоящий момент определяется тем интересом, который формируется в условиях специфики внешнеэкономических связей каждой организации и своеобразной системой сбора информации на них. К сожалению, на сегодняшний день практически отсутствуют должного уровня методические разработки в области анализа безубыточности внешнеторговых контрактов, хотя именно безубыточность внешнеэкономических контрактов обеспечивает эффективность функционирования организации.

Предложенный в статье метод анализа дает возможность оценить влияние внешних и внутренних факторов количественно, а это существенно влияет на качество принимаемых решений касательно предпочтительности той или иной перспективной внешнеторговой сделки. Несомненным достоинством работы следует признать определение такого направления исследования, как выделение отдельной методики для оценки эффективности деятельности организации, осуществляющей внешнеторговые операции, через анализ безубыточности сделок организации-импортера. Автор верно отмечает, что практические рекомендации позволят эффективнее работать в исследуемой отрасли, а пользователи информации, полученной по средствам анализа, смогут делать обоснованные выводы для принятия решений на перспективу.

Однако в статье следовало привести больше графического материала, наглядно демонстрирующего результаты вычислений и подтверждающего сделанные выводы. На ряд замечаний по тексту статьи обращено внимание автора. Автору в будущих исследованиях рекомендуется подробнее проработать особенности деятельности организации в области внешнеторговых операций перед формированием методики анализа деятельности подобных организаций.

Статья в целом отвечает всем предъявленным требованиям и рекомендуется к печати в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Пласкова Н.С., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономического анализа и финансового менеджмента Российского государственного торгово-экономического университета