

3.4. РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Мартыанова О.В., аспирант кафедры
«Анализ хозяйственной деятельности и аудит»

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Измерение и оценка эффективности внешнеэкономических операций экономического субъекта является инструментом контроля и изыскания резервов ее повышения. В настоящей работе с помощью разработанной системы ключевых показателей оценки эффективности внешнеэкономических операций проанализирован уровень эффективности исследуемых организаций, выяснено, является ли данная эффективность случайной или результатом успешной работы менеджмента организации, изучены потенциальные возможности повышения ее уровня. Сделан вывод о том, что значимость каждого коэффициента, используемого для оценки эффективности внешнеэкономических операций, зависит от наличия содержательного отношения между величинами аналитической модели.

Развитие международной торговли Российской Федерации после начала экономических реформ происходило под влиянием различных факторов, включая общую макроэкономическую ситуацию в стране и мире, периодическое изменение приоритетов государственной внешнеэкономической политики, укрепление реального эффективного обменного курса рубля, изменение конъюнктуры мировых товарных рынков ключевых торгуемых товаров РФ и др.

В последние годы наблюдается тенденция развития импорта стремительными темпами (табл. 1). В 2011 г. товарный импорт РФ по сравнению с 2000 г. увеличился в 9,03 раз (среднегодовые темпы прироста 22,14%), существенно опережая за этот период динамику экспорта – 5,01 раза (среднегодовой темп прироста – 15,71%).

Таблица 1

ИМПОРТ И ЭКСПОРТ РФ¹

Млрд. долл.

Показатель	Годы									
	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Импорт	46,7	33,9	98,7	138,0	199,7	267,1	167,3	229,0	305,6	
Экспорт	78,2	103,1	241,5	301,0	351,9	467,6	301,7	396,6	516,5	

Это опережение показывает, что:

- во-первых, импорт поглощает все большую часть дополнительных доходов в экономике;
- во-вторых, в ряде случаев выступает сдерживающим фактором развития отечественного производства;
- в-третьих, тратится валюта быстрее, чем зарабатывается.

Успешно функционируют во внешнеэкономической области те организации, которые соотносят свои доходы с затратами и величиной вложенного капитала, оценивают свою конкурентоспособность. В связи с этим встает вопрос об оценке эффективности внешнеэкономических операций, в том числе импортных, которые осуществляет организация в условиях рыночной экономики. Проблемы оценки экономической эффективности, выбора критериев эффективности внешнеэкономических операций занимает одно из основных мест среди совокупности проблем, стоящих перед организациями, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность

¹ Источник: составлено на основе данных Российского статистического ежегодника за 2012 г.

(ВЭД). На текущий момент отсутствует единая система показателей экономической эффективности ВЭД, отсутствует единое мнение относительно методов расчета и методики анализа ряда показателей эффективности внешнеэкономических операций, что определило актуальность данной статьи.

Экономическая эффективность ВЭД – это сложная экономическая категория, для измерения которой можно использовать ряд показателей. Так, таможенная статистика приводит индексы физического объема и средних цен, посредством которых можно определить влияние двух факторов цен и физического объема на стоимостные показатели ВЭД и провести факторный анализ экспорта и импорта с целью определения влияния этих факторов на эффективность внешнеэкономических операций. Расчет влияния этих факторов проведен на основе данных табл. 2.

Влияние цен и физического объема на рост импорта в 2011 г. относительно 2010 г. показывает индекс стоимости, который равен:

$$I_{ст.имп} = 305\ 605 / 228\ 912 = 1,335$$

Импорт РФ в 2011 г. вырос по сравнению с 2010 г. на 33,5%. Абсолютный прирост импорта РФ в 2011 г. по сравнению с 2010 г. составил:

$$\Delta_{имп} = 305\ 605 - 228\ 912 = 76\ 693 \text{ млн. долл. США}$$

Повышение цен на импортируемые РФ товары в 2011 г. на 9,2% привело к росту импорта в 2011 г. относительно 2010 г., что ведет к увеличению затрат на приобретение валюты (экономии затрат валюты):

$$\begin{aligned} \Delta_{цен.имп} &= 305\ 605 - \\ &- (3\ 305\ 605 / 1,092) = 25\ 746,9 \text{ млн. долл. США} \end{aligned}$$

Рост физического объема импорта РФ в 2011 г. по отношению к 2010 г. на 22,3% увеличил импорт в абсолютном выражении:

$$\begin{aligned} \Delta_{ф.о.имп} &= 228\ 912 * 1,223 - \\ &- 228\ 912 = 51\ 047,4 \text{ млн. долл. США} \end{aligned}$$

Увеличение импорта РФ в 2011 г. по сравнению с 2010 г. на 76 693 млн. долл. произошло за счет роста цен на 25 746,9 млн. долл. и роста физического объема на 51 047,4 млн. долл. Причем, на страны дальнего зарубежья приходится 34% прироста стоимости импорта за счет увеличения цен и 66% – за счет увеличения физического объема.

Факторный анализ по экспорту проводится аналогично. Влияние факторов цен и физического объема на рост экспорта РФ в 2011 г. по сравнению с 2010 г. определяется через индекс стоимости:

$$I_{ст.эксп} = 516\ 481 / 397\ 068 = 1,3$$

Абсолютный прирост экспорта РФ в 2011 г. по отношению к 2010 г. равен:

$$\Delta_{эксп} = 516\ 481 - 397\ 068 = 119\ 413 \text{ млн. долл. США}$$

В 2011 г. за счет роста цен РФ получила большую сумму:

$$\begin{aligned} \Delta_{цен.эксп} &= 516\ 481 - (516\ 481 / 1,329) = \\ &= 127\ 857,2 \text{ млн. долл. США} \end{aligned}$$

Уменьшение физического объема экспорта в 2011 г. по отношению к 2010 г. на 2,1% способствовал сокращению экспорта в абсолютном выражении:

$$\begin{aligned} \Delta_{ф.о.эксп} &= 397\ 068 * 0,979 - \\ &- 397\ 068 = -8\ 338,4 \text{ млн. долл. США} \end{aligned}$$

Таблица 2

**ИНДЕКСЫ СРЕДНИХ ЦЕН, ФИЗИЧЕСКОГО ОБЪЕМА
ПО ИМПОРТУ И ЭКСПОРТУ РФ**

Год	Импорт млн. долл.	Экспорт млн. долл.	Сальдо млн. долл.	Индексы (в процентах к предыдущему году)			
				Импорт		Экспорт	
				Средних цен	Физического объема	Средних цен	Физического объема
Всего							
2010	228 912	397 068	168 156	101,7	134,8	123,1	106,9
2011	305 605	516 481	210 876	109,2	122,3	132,9	97,9
Из стран дальнего зарубежья							
2010	197 184	337 467	140 283	101,0	134,3	122,9	107,5
2011	261 017	437 776	176 759	107,8	122,8	133,7	97,0

Таблица 3

**ИМПОРТ И ЭКСПОРТ РФ ФЕРРОСПЛАВОВ, ИЗДЕЛИЙ ИЗ ЧЕРНЫХ
МЕТАЛЛОВ И АВТОМОБИЛЕЙ В 2011 г.²**

Наименование товаров	Импорт			Экспорт			Коэффициент физических условий товарообмена
	Количество	Стоимость	Цена за единицу	Количество	Стоимость	Цена за единицу	
		Млн. долл.	Тыс. долл.		Млн. долл.	Тыс. долл.	
Ферросплавы, тыс. т	440	587	1 334,1	858	1 744	2 032,6	0,66
Трубы из черных металлов, тыс. т	1 769	2 745	1 551,7	1 321	1 673	1 266,5	1,23
Металлургическое оборудование, тыс. т	79,4	758	9 546,6	12,2	49,1	4 024,6	2,37
Автомобили легковые, тыс. шт.	1 093	20 042	18 336,7	83,2	642	7 716,3	2,38

Значит, абсолютный прирост экспорта РФ в 2011 г. по сравнению с 2010 г. 119 413 млн. долл. произошел за счет роста цен на 127857,2 млн. долл., что составляет 107% от общего прироста экспорта, и уменьшения физического объема на 8 338,4 млн. долл., соответствующего 7% общего уменьшения экспорта. Необходимо отметить, что 84% прироста экспорта в 2011 г. составляет экспорт в страны дальнего зарубежья. Таким образом, благоприятные условия торговли позволили РФ только за счет роста цен получить в 2011 г. от экспорта и импорта 153 603,9 млн. долл., что составляет 22% от фактических доходов федерального бюджета.

В международной торговле эффективность внешне-торговых операций зависит не только от физических величин торговых потоков, но и от цены товаров. Если цены экспорта повышаются, а цены импорта понижаются, то повышается эффективность и наоборот. Анализ товарной структуры внешней торговли РФ в части степени обработки импортных или экспортных товаров, можно провести при помощи статистического показателя – коэффициента физических условий товарообмена (торговли). Данный аналитический показатель целесообразно применять и при анализе эффективности внешней торговли. Указанный показатель определяется как соотношение между средней ценой за тонну (единицу) импортных товаров и ценой за тонну (единицу) экспортных товаров и показывает, сколько тонн (единиц) товаров страна экспортирует за тонну (единицу) импортных товаров. Предпочтительным является соотношение равное или меньшее единицы. Значение этого показателя заключается в том, что он показывает состояние материалоёмкости экспорта по сравнению с импортом, а, значит, степень обработки и качество экспортных товаров по сравнению с импортными. Расчет данного показателя для некоторых товаров приведен в табл. 3.

Как видно из данной таблицы, в 2011 г. физические условия товарообмена РФ ферросплавами, изделиями из черных металлов можно отнести к благоприятным, так как за одну тонну импортных ферросплавов вывозилось такое же количество товара данного вида. Что касается, металлургического оборудования, автомобилей, то условия по этим товарам были крайне неблагоприятными, в результате за один импортируемый автомобиль вывозилось два, за 1 т. импортного металлургического оборудования экспортировалось более 2 т. Коэффициент физических условий товарообмена является важным индикатором состояния структуры импорта и экспорта РФ. Данный показатель, однако, не нашел должного использования в анализе структуры внешней торговли РФ, несмотря на то, что его применение имеет большое значение для определения круга неэффективных с точки зрения качества и степени обработки импортных товаров.

Степень развития внешней торговли РФ можно проиллюстрировать с помощью коэффициента эластичности внешнеторгового оборота, который рассчитывается путем деления показателя темпов роста (прироста) внешнеторгового оборота страны за определенный период времени на показатель темпа роста (прироста) промышленного производства (валового внутреннего продукта) страны за тот же период времени. Коэффициент эластичности внешнеторгового оборота характеризует темпы роста внешней торговли в сравнении с темпами роста промышленного производства (валового внутреннего продукта). Расчет коэффициента эластичности внешнеторгового оборота РФ в 2011 г. по сравнению с 2010 г. приводит к следующим результатам. За рассматриваемый период экспорт РФ в страны дальнего зарубежья увеличился в сопоставимых ценах на 29,92% (темп роста 129,92%). Валовой внутренний продукт (ВВП) РФ за тот же период увеличился на 4,3% (темп роста 104,3%). Коэффициент эластичности внеш-

² Источник: составлено на основе данных Российского статистического ежегодника за 2012 г.

неторгового оборота составил 1,25 (129,92 / 104,3). Данные табл. 4 свидетельствуют о том, что при колебаниях ВВП РФ в 2010-2011 гг. внешнеэкономические связи нашей страны развивались следующим образом: темпы роста экспорта за этот период в 1,25 раза превысили темпы роста ее ВВП. В 2008-м и 2010 гг. коэффициент эластичности внешнеторгового оборота изменился незначительно и составил 1,26 и 1,27 соответственно. Однако в 2009 г. коэффициент опустился ниже 1,0 и составил 0,70, что характеризует снижение активности в области внешнеэкономических связях.

Степень участия страны в международной торговле, ее открытость можно охарактеризовать такими показателями как внешнеторговая, экспортная и импортная квоты. Эти показатели говорят о возрастающей роли внешней торговли в экономике РФ. В 2010 г. экспортная квота РФ составляла 26,7%, импортная – 15,4%, а внешнеторговая – 42,1%. В 2011 г. экспортная, импортная и внешнеторговая квоты имели значения – 27,9%, 16,5% и 44,5% соответственно³. Роль РФ в мировой торговле невелика.

Таблица 4

**КОЭФФИЦИЕНТ ЭЛАСТИЧНОСТИ
ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА РФ⁴**

Показатель	Год				
	2007	2008	2009	2010	2011
Экспорт в страны дальнего зарубежья, млн. долл.	299 267	397 925	254 856	336959	437 776
Темп роста экспорта, % по отношению к предыдущему году	-	132,97	64,05	132,22	129,92
Темп роста ВВП, % к соответствующему периоду предыдущего года	-	105,6	92,1	104,0	104,3
Коэффициент эластичности внешнеторгового оборота	-	1,26	0,70	1,27	1,25

Размер внешнеторговой квоты, характеризующий среднюю зависимость экономики страны от мирового рынка, указывает, что РФ можно назвать экспортно ориентированной страной. Ее экспорт составлял в 2010 г. 42,1% ВВП, а в 2011 г. – 44,5% ВВП. У РФ структура экспорта неэффективна, так как носит сырьевой, однобокий характер, а импорт в большинстве случаев имеет потребительскую направленность (удельный вес потребительских товаров в общем объеме импорта РФ в 2010 г. составил 40,7%, а в 2009 г. – 44,3%)⁵, и его роль в подъеме и модернизации российской экономики крайне мала. Однако для самой РФ значение внешнеэкономической сферы очень существенно.

Проведенный анализ показал, что оценка влияния структурных изменений во внешнеторговых операциях позволяет точно определить изменение цен, физического объема и рассчитать изменение стоимости импорта по

ряду факторов. Расчет индексов средних цен по странам позволяет определить изменение средних цен, физического объема товарооборота и условий торговли по отдельным странам, а также выявить влияние географической структуры торговли на изменение цен. Оценка торговых сдвигов за счет географического фактора дает возможность свести к минимуму влияние структурно-географического фактора на изменение внешнеторговых цен, в связи с этим расчет взаимосвязанных индексов имеет большое практическое значение.

При расчете индекса средних цен по группе стран первым способом исходят из средних цен на отдельные товары по группе стран, не принимая во внимание разделение по странам. Средняя цена товара по трем странам в отчетном периоде определяется как отношение фактической стоимости товара, импортированного из трех страны в отчетном периоде, к его количеству:

$$\bar{p}_1 = \frac{\sum(p_1 * q_1)}{\sum q_1} = \frac{20\ 138,15}{6\ 729,02} = 2,99 \text{ тыс. долл. США},$$

а в базисном периоде – как отношение итоговой фактической стоимости товара, импортированного из трех стран в базисном периоде, к его количеству:

$$\bar{p}_0 = \frac{\sum(p_0 * q_0)}{\sum q_0} = \frac{19\ 751,59}{9\ 988,00} = 1,98 \text{ тыс. долл. США}$$

Индекс средних цен по силикокальцию рассчитывается как:

$$I_{ср.ц} = \frac{\sum(\bar{p}_1 * q_1)}{\sum(\bar{p}_0 * q_1)},$$

где \bar{p}_1 – средняя цена за единицу товара в текущем (отчетном) периоде по группе стран;

\bar{p}_0 – средняя цена за единицу товара в базисном периоде по группе стран;

q_1 – количество товаров в отчетном периоде.

$$I_{ср.ц} = \frac{20\ 138,15}{1,98 * 6\ 729,02} = 1,513 \text{ или } 151,3\%.$$

При расчете индекса средних цен по отдельным странам в расчет принимаются цены на товар, сложившиеся по странам и не усредненные по группам стран.

$$I_{ср.ц} = \frac{\sum(p_{1c} * q_1)}{\sum(p_{0c} * q_1)},$$

где p_{1c} – средняя цена за единицу товара по странам в отчетном году;

p_{0c} – средняя цена за единицу товара по странам в базисном году.

$$I_{ср.ц} = \frac{20\ 138,15}{(1,93 * 5664) + (2,62 * 960) + (4,32 * 105,02)} = 1,448.$$

Проведенный расчет показал, что существует разница между индексами средних цен, рассчитанные двумя способами: в первом случае индекс средних цен по силикокальцию увеличился на 51,3%, во втором – на 44,8%.

³ Рассчитано на основе данных Российского статистического ежегодника (2012 г.) и Министерства экономического развития РФ.

⁴ Источник: составлено на основе данных Российского статистического ежегодника (2012 г.).

⁵ Источник: составлено на основе данных Российского статистического ежегодника (2012 г.).

Таблица 5

ИМПОРТ СИЛИКОКАЛЬЦИЯ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ПО СТРАНАМ

Показатель	2010 г. (базисный год)			2011 г. (отчетный год)			Индекс
	Количество	Средняя цена	Стоимость	Количество	Средняя цена	Стоимость	Средних цен
	Т.	Тыс. долл.	Тыс. долл.	Т.	Тыс. долл.	Тыс. долл.	%
	q_0	\bar{p}_0	$p_0 * q_0$	q_1	\bar{p}_1	$p_1 * q_1$	$\frac{\bar{p}_1}{\bar{p}_0}$
Силикокальций, всего	9 988,00	1,98	19 751,59	6 729,02	2,99	20 138,15	151,34
В том числе по странам							
Китай	9 642,00	1,93	18 624,56	5 664,00	2,95	16 736,87	152,98
Аргентина	216,00	2,62	565,01	960,00	2,99	2 870,56	114,31
Бразилия	130,00	4,32	562,02	105,02	5,05	530,72	116,89

Это расхождение объясняется изменением географической структурой закупки импорта. За счет того что доля Бразилии, где средняя цена силикокальция больше, чем в Китае и Аргентине, в импорте товара в отчетном – 2011 г. по сравнению с базисным 2010-м уменьшилась, а доля Китая, где средняя цена на силикокальций ниже, чем в других странах, уменьшилась, средняя цена силикокальция в отчетном периоде возросла. Что касается Аргентины, то доля этой страны в отчетном периоде – 2011 г., увеличилась по сравнению с базисным – 2010 г., вместе с ростом средней цены на силикокальций в отчетном периоде.

Таким образом, индекс средних цен по силикокальцию в чистом виде, т.е. без учета структурных изменений, составил 144,8%, т.е. импортные цены в Китае, Аргентине, Бразилии возросли на 44,8%. С учетом изменения доли стран в импорте РФ силикокальция цены возросли не на 44,8%, а на 51,3%. Соотношение полученных индексов характеризует размер повышения цен за счет изменения географической структуры:

$$I_{\text{геогр.струк.}} = \frac{151,3}{144,8} = 1,045 \text{ или } 104,5\%$$

Значит, изменение географической структуры российского импорта силикокальция из стран дальнего зарубежья в 2011 г. по сравнению с базисным – 2010 г. привело к увеличению средних цен на 4,5%. Необходимо отметить, что географическая структура может оказывать значительное влияние на рост цен.

Индекс физического объема можно рассчитать как:

$$I_{\text{ф.о.}} = \frac{\sum(p_0 * q_1)}{\sum(p_0 * q_0)} = \frac{1,98 * 6729,02}{19751,59} = 0,675 \text{ или } 67,5\%$$

Общее влияние факторов на импорт силикокальция, через систему взаимосвязанных индексов, будет иметь вид:

$$I_{\text{см}} = I_{\text{ср.ц}} * I_{\text{геогр.струк.}} * I_{\text{ф.о.}} = 1,448 * 1,045 * 0,675 = 1,021.$$

Таким образом, увеличение стоимости импорта силикокальция на 2,1%, или 386,56 тыс. долл. , произошло за счет следующих факторов: роста цен на 44,8% (6237,74 тыс. долл.), изменения географической структуры на 4,5% (576,95 тыс. долл.) и уменьшения физического объема на 32,5% (6 428,13 тыс. долл.).

При игнорировании оценки влияния структурно-географического фактора, ассортиментных сдвигов, нельзя достичь положительного результата в части экономии затрат валюты при исполнении внешнеторговых контрактов. Необходимо подчеркнуть, что изменения в структуре внешней торговли значительно больше, чем в производственном секторе. В связи с этим индексы средних цен, географической структуры,

физического объема индексы ассортиментных сдвигов должны занять важное место в системе инструментов анализа международной торговли. Ценность данных аналитических показателей в том, что они позволяют не только анализировать изменения стоимости импорта, но и выявлять влияние цен, структуры торговли на общие показатели эффективности внешней торговли, улучшить качество анализа этих показателей, тем самым способствуя выявлению резервов повышения эффективности внешней торговли.

На современном этапе не производится определение влияния структурно-географического, ассортиментного факторов на импорт, показатели эффективности внешней торговли. Согласно данным таможенной статистики, в которой приводятся индексы физического объема и средних цен, можно определить влияние двух факторов цен и физического объема на стоимостные показатели внешнеторговых операций и провести факторный анализ экспорта и импорта. Однако, анализ из расчета влияния даже указанных факторов не проводится должным образом.

Выявление влияния отдельных факторов на показатели эффективности внешней торговли значительно улучшает анализ внешнеторговых операций, открывая неиспользованные резервы, которыми обладает организация, тем самым способствуя повышению эффективности исполнения внешнеторговых контрактов и укреплению международных связей.

В послании Президента РФ «О бюджетной политике в 2013-2015 годах» от 28 июня 2012 г., обращенном к Федеральному собранию и органам государственной власти, указано, в частности, что в целях повышения эффективности расходов необходимо разработать и внедрить систему ежегодного анализа эффективности расходов по каждому направлению, в том числе анализа динамики показателей эффективности. При этом систематический анализ эффективности расходов должен дополнять систему ответственности за достижение поставленных целей взамен действующего подхода контроля суммы расходов на то или иное направление.

Внешнеторговая деятельность (ВТД) организации в современных условиях является основной составляющей внешнеэкономического комплекса РФ. Эффективность функционирования национальной экономики определяется эффективностью деятельности ее составных частей – организаций. Сегодня, к сожалению, мониторинг и анализ результативности хозяйственной деятельности организации, в том числе и на внешнем рынке, менеджментом организаций проводится слабо, и, как следствие, они интегрируются во внешнеторговый процесс без предварительной оценки экономических выгод от участия в международном экономическом сотрудничестве. Зачастую рост объемов внешнеторгового оборота не сопровожда-

ется соответствующим ростом его эффективности. Решение этой задачи невозможно без разработок новых теоретических положений, инструментария оценки, методического обеспечения анализа эффективности ВТД. На современном этапе практика деятельности экономических субъектов выдвинула новые, ранее не возникавшие, проблемы и задачи, обострила проблемы известные, но до конца не разрешенные, к числу которых относятся вопросы оценки эффективности ВТД организации. Внешнеторговое направление деятельности организаций, требующее исследования подходов к анализу и оценке эффективности, находится на начальном этапе. В современных условиях организация является субъектом экспортно-импортных и валютных операций, что вызывает необходимость исследования проблем эффективного развития такого направления ее деятельности, в том числе и расходов.

Основой формирования требований к системе ключевых показателей эффективности ВТД должно являться само понятие измеряемого объекта, явления, процесса. Характеристика сущности исследуемого явления определяет аргументированность применяемых оценочных показателей. Что касается понятия «внешнеторговая деятельность», то сегодня отсутствует единое понимание как сущности, так и показателей ее оценки.

Термин «внешнеэкономическая деятельность» впервые законодательно был закреплен в Конституции

СССР 1977 г., но само понятие не было раскрыто [11, с. 29]. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. №164-ФЗ определил внешнеторговую деятельность как деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью. Определение внешнеэкономической деятельности приведено и в Федеральном законе «Об экспортном контроле» от 18 июля 1999 г. №183-ФЗ.

Внешнеэкономическая деятельность – внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них). Несмотря на тот факт, что теория анализа эффективности ВЭД имела систему показателей, которая применялась министерствами и ведомствами, вопрос о критерии эффективности ВТД оставался дискуссионным. Большинство авторов критерием эффективности внешней торговли считали соотношение затрат и результатов. Основные критерии оценки эффективности ВТД представлены в табл. 6.

Западные экономические школы предлагают другие критерии экономической эффективности, которые представлены в табл. 7.

Таблица 6

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Автор	Основа критерия	Комментарии
Г.В. Савицкая [10, с. 6]	Поскольку основной целью предпринимательской деятельности в условиях рыночных отношений является прибыль, то в качестве критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат капитала (ресурсов) при высоком уровне качества труда и обеспечении конкурентоспособности продукции	Определение эффективности через модель максимизации прибыли возможно не только в рыночной, но и в социально-ориентированной экономике, так как долгосрочной целью организаций является получение прибыли как основы своего успешного функционирования
В.М.Шаститко [5, с. 8]	Экономическая целесообразность удовлетворения потребности общества за счет производства и последующего обмена продуктов на другие товары за границей является критерием эффективности внешнеэкономической деятельности	Данные определения критерия эффективности внешнеэкономической деятельности обоснованы в условиях плановой экономики, т.к. отражают содержание внешнеэкономической деятельности, монополизированной государством и носят социальный оттенок. Однако, данные позиции и не отражают практическую сторону эффективности импортных сделок субъектами предпринимательской деятельности во внешней торговле и поэтому их применение организациями на практике затруднено
А.А.Андрюшенко [5, с. 9]	Близость к наиболее целесообразному, необходимому, нужному человеку результату – это основа критерия эффективности	
А.А. Борисенко [5, с. 9]	Эффективность внешней торговли должна оцениваться, исходя из степени удовлетворения импортной и экспортной продукцией общественных потребностей	
С.Н.Захаров [6, с. 14]	Соизмерение народнохозяйственных затрат на производство экспортной продукции с экономией от импорта – основной принцип определения экономической эффективности внешней торговли	Этот критерий неприменим в условиях рынка, когда анализ эффективности импортных сделок выполняет организация, так как фирма-импортер не будет принимать во внимание экономию народнохозяйственных затрат при наличии спроса на импортный товар и возможности получить прибыль от сделки по импорту
Т.В. Миролубова [9, с. 63]	Все результаты внешнеэкономической деятельности, которые способствуют развитию предприятия, можно считать экономически эффективными. При таком подходе общий положительный эффект внешнеэкономической деятельности может использоваться как база для оценки экономической эффективности ВЭД предприятий, а его максимум – как критерий экономической эффективности ВЭД	Недостатками данного критерия является отсутствие четкой градации значений показателей эффективности, что затрудняет определение оптимального варианта внешнеторговой сделки; невозможность оценки экономической эффективности рынка международных услуг
М.В. Мельник, В.В. Бердников [8, с. 260]	Эффективным считается бизнес, который характеризуется не только наивысшей производительностью операционной деятельности (использования активов), но и рациональной финансовой и инвестиционной деятельностью, позволяющей сохранить и приумножить формируемый в операционной деятельности прибавочный продукт (стоимость)	Оценивать эффективность деятельности организации надо по всем видам деятельности, включая инвестиционную и финансовую, так как комплексная диагностика всех видов деятельности позволит выявить причины отсутствия роста благосостояния собственников организации

С появлением рыночных отношений в экономике и полной либерализацией ВЭД возникла объективная необходимость разработки системы показателей оценки эффективности внешнеторговых контрактов на всех уровнях управления бизнес-процессами.

Для оценки эффективности импортных операций, проводимых конкретными экономическими субъектами, необходимо разработать новые критерии эффективности и сформулировать адекватные рыночным условиям требования к системе показателей оценки эффективности внешнеторговых операций.

ВТД рассматривает как деятельность организаций, так и государства. Государство устанавливает «...основы сотрудничества, создание правовых и торгово-политических механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности экономических связей», а организация осуществляет заключение «... контрактов и иных договоров в пределах гражданских права» [3, с. 8-9].

Внешнеэкономические связи (ВЭС) – это форма международного сотрудничества, осуществляемого

между странами на правительственном уровне в торгово-экономическом, валютно-финансовом и производственно-техническом направлениях. Сферой ВЭС являются международные хозяйственные, торговые, а также политические отношения, включающие:

- обмен товарами, научно-техническое сотрудничество;
- кооперирование производства;
- оказание услуг;
- совместное предпринимательство и иные формы сотрудничества.

Цель ВЭС состоит в обеспечении поставок для государственных нужд и межгосударственных экономических, в т.ч. валютно-кредитных обязательств и межправительственных торговых соглашений [11, с. 30]. Формирование принципов и требований к системе показателей оценки эффективности ВТД имеет ряд особенностей, требующих определенной корректировки методов измерения и оценки ее результатов. Это вызвано обстоятельствами, указанными в табл. 8.

Таблица 7

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ИНОСТРАННЫМИ УЧЕНЫМИ

Автор	Основа критерия	Комментарии
Э. Дж. Долан [4, с. 43]	Эффективность в производстве – ...ситуация, когда при данных производственных ресурсах и существующем уровне знаний невозможно произвести некоторое количество других товаров. Эффективность распределения – ситуация, когда невозможно путем перераспределения существующего количества благ удовлетворить желание одного человека более полно, не нанеся этим ущерба желаниям другого человека	Автор предлагает определение критерия эффективности на уровнях производства и распределения общественного продукта
Макконелл К.Р. и Брю С.Л. [7, с. 85]	Эффективность распределения ресурсов когда «... ресурсы...распределены так, чтобы получить определенный ассортимент продуктов, которые необходимы обществу». Производственная эффективность требует производства каждого товара наименее дорогим способом	Западные экономисты рассматривают проблему эффективности во взаимосвязи с проблемой спроса, когда производство совокупности товаров не обязательно способствует эффективному распределению ресурсов. Производство должно быть не только экономически эффективно, но и должно создавать подходящие товары
Фэмэ Ю. [12, с. 111]	Рынок считается эффективным относительно некоторой информации, если невозможно получить сверхприбыли путем торговли ценными бумагами на основе этой информации	Концепция эффективного рынка альтернативна концепции рыночного равновесия
Р. Гранта [2, с. 64]	Если стратегическая цель компании состоит в наращивании текущей стоимости, то оценить эффективность работы можно по этому показателю, но это достаточно трудно	Оценка эффективности деятельности организации на рыночных котировках не будет объективной, так как она строится на информации, имеющей психологический аспект для биржевых игроков

Таблица 8

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Параметр	Характеристика
Законодательство	Наличие дополнительных механизмов государственного регулирования, прежде всего тарифно-таможенного, увеличивает расходы по ВТД
Затраты	Выход на иностранные рынки сопровождается обработкой большего количества информации из разных источников, что влияет на объем затрат, поэтому нужна сопоставимость затрат и результатов по различным параметрам – временному, ценовому, показателю качества.
Экономия ресурсов	Повышение эффективности достигается как за счет экономии потребляемых ресурсов, так и путем улучшения использования действующего капитала, в первую очередь, производственных и торговых мощностей. Так, увеличение продаж сверх объемов, принятых при расчете порога рентабельности, может перекрыть потери, связанные со скидками с цены на оптовые партии товаров. Но это требует выделения в составе затрат постоянных и переменных расходов
Риск	Высокая степень риска в ВЭД требует дополнительных расходов, связанных со страхованием, услугами экспертных, консалтинговых, юридических и иных компаний
Учет результатов	Если ВЭД – это часть хозяйственной деятельности организации, то необходим учет результатов экспортно-импортных операций и выделение затрат по их достижению, иначе снижается возможность расчета ряда показателей, характеризующих уровень эффективности использования отдельных видов затрат и ресурсов (основные фонды, оборотных средств, труда наемных работников, капитал), что требует разработки соответствующей методики
Денежная оценка затрат и результатов	Расчеты с иностранным партнером производятся в иностранной валюте, а затраты учитываются в национальной валюте. По этой причине к факторам, влияющим на уровень эффективности ВЭД, прибавляется новый – курсовая разница, валютные риски

В условиях рыночной экономики ВТД представляет собой совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций организации с учетом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы как на рынке иностранного партнера, так и на внутреннем рынке. ВТД осуществляется на уровне организации, которые самостоятельны в выборе иностранного поставщика, номенклатуры товаров во внешнеторговых сделках, определении цены товара, объемов закупок, условий и сроков поставки. В данном исследовании под ВТД понимается направление развития бизнеса, экономических отношений организации при взаимодействии с зарубежными поставщиками для выполнения своей роли в бизнес-сообществе и достижения цели функционирования. Являясь составной частью коммерческой деятельности организации, ВТД – это важный резерв экономического роста, инструмент повышения рентабельности и устойчивости организации, обеспечивая выживаемость организации в конкурентной борьбе.

Организация, являясь экономически самостоятельной в принятии решений, может использовать для оценки эффективности своей деятельности как маржинальную прибыль, рассчитанную в виде разницы между выручкой от продажи импортного товара и переменными расходами в составе импортных затрат, маржинальную рентабельность (отношение маржинальной прибыли к переменным издержкам), так и эффективность производства, продажи, капитала, что позволит оценить эффективность всей ассортиментной линейки импортного товара, соблюсти принцип сравнимости с базовым вариантом, учесть особенности различных видов внешнеэкономических сделок.

Цель деятельности экономического субъекта во внешнеторговом направлении может быть выражена различными по форме и отличающимися друг от друга элементами, но имеющим единую основу, отражающую качество и целостность цели. Поэтому оценка экономической эффективности может осуществляться с разных позиций, различными методами и показателями.

Ориентиром менеджмента организации при ведении внешнеторговых операций должно являться сокращение затрат и достижение максимально возможного результата. Поэтому критерием эффективности ВТД является максимальное повышение экономического эффекта с единицы затрат, израсходованных на его достижение при минимуме использования ресурсов. Опираясь на приведенное определение понятия экономической эффективности, был проведен анализ ВТД организаций, позволивший выявить результирующие показатели, характеризующие ее эффективность.

Избыточность аналитических показателей может повредить бизнес-аналитику выявить проблемные места в направлении ВТД организации. Число и состав показателей должны варьироваться в зависимости от доступности и достоверности информационной базы, типа компании, наличия временного ресурса и других факторов. Оценка ВТД организации необходимо проводить посредством комплекса аналитических показателей, учитывая особенности и условия ведения внешнеторгового бизнеса, так как одни и те же значения показателя в разных условиях могут быть охарактеризованы по-разному. В данной статье предлагается метод многомерного анализа эффективности ВТД для целей рейтинговой оценки организации путем сравни-

тельного анализа результатов внешнеторговой деятельности организации с другими, качественно однородными субъектами экономической деятельности.

В рыночных условиях целью деятельности организации является прибыль как форма экономического эффекта, обеспечивающая рост благосостояния собственников бизнеса. Поэтому критерием экономической эффективности ВТД может являться максимизация прибыли с единицы стоимости затрат, что достигается на основе роста результата, опережающего рост затрат. В таком понимании отражается качественная сторона критерия эффективности, а его количественная сторона может быть выражена через соотношение экономического результата ВТД к затратам, обусловившие результат. Данный показатель и будет показателем, служащим критерием экономической эффективности ВТД.

При оценке экономической эффективности целесообразно использовать «затратный» подход, который предполагает соответствие конечного результата затратам, обусловившим результат (потребленному капиталу), несмотря на то, что данный подход оценивает бизнес процесс односторонне – с точки зрения учета в составе затрат только привлеченных ресурсов [11, с. 16]. Обусловлено это тем, что ВТД у ряда организаций является лишь частью экономической деятельности и выделение доли основного капитала, непосредственно задействованного в ВТД, невозможно. Экономический результат не может характеризовать успешность деятельности организации, так как определяется вне связи с затратами. Через эффект может быть выражена успешность деятельности экономического субъекта. В этом случае рассматриваемый результат является конечным. Таким образом, в качестве экономического результата деятельности организации при определении эффективности ее внешнеторгового направления является эффект как конечный результат. Прибыль, определяемая как разница между стоимостной оценкой итогов ВТД организации и произведенными затратами, является показателем эффекта [11, с. 42]. Поэтому критерий эффективности ВТД можно определить как отношение экономического эффекта к затратам, определившим результат.

Формула вычисления показателя экономической эффективности ВТД имеет вид:

$$K_{э.вмд} = P/Z,$$

где

P – результат;

Z – затраты;

$K_{э.вмд}$ – коэффициент экономической эффективности ВТД, рассматриваемый в качестве критериального показателя.

Экономическая эффективность присутствует при условии, когда $K_{э.вмд} > 1$. Коэффициент экономической эффективности – показатель, являющийся мерой качественной и количественной определенности состояния экономической эффективности ВТД организации. Конкретизация этой меры выражается показателями, отражающими все ее стороны, и зависит от того, с чьих позиций ведется анализ.

Оценку и анализ эффективности ВТД организации можно проводить на основе системы показателей, отражающих подход к содержанию критерия эффективности:

- первая группа показателей характеризует начальный экономический результат;
- вторая группа – экономический эффект (конечный результат в абсолютном исчислении);
- третья группа – экономическую эффективность (конечный результат в относительных величинах).

При измерении и оценке эффективности экономической деятельности организации, которая закупает товар на внешнем рынке, показатели первой-третьей групп могут быть представлены в виде, приведенном в табл. 9.

Рассчитать показатель добавленной стоимости в организации достаточно сложно, но анализ эффективности ее деятельности с использованием показателя добавленной стоимости позволяет более объективно оценить вклад организации в экономический результат функционирования национальной экономики. Система обобщающих показателей, при оценке эффективности ВТД, может быть дополнена такими показателями как

коэффициент погашения кредиторской задолженности по импортным контрактам, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, коэффициент выполнения импортных контрактов и другими, что повысит комплексность оценки. Оценка эффективности ВТД требует выстраивания системы бухгалтерского, финансового и управленческого учета под задачи организации. Организации необходимо разработать порядок определения выручки от продажи импортного товара. Затраты по ВТД включают комиссии банков за расчетные операции, затраты по доставке и реализации импортного товара на внутреннем рынке. Так как положения бухгалтерского учета возлагают на организацию разработку аналитического учета затрат, то для оценки эффективности ВТД надо вести отдельный аналитический учет затрат данного вида деятельности, иначе надо исходить из прямых переменных затрат, накопленных по организации.

Таблица 9

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВТД ОРГАНИЗАЦИИ

Коэффициент	Формула расчета	Смысловое содержание
Показатели первой группы – начальный экономический результат		
Стоимостной объем импорта товаров (<i>I</i>), руб.	$I = \sum_{i=1}^N q_i * C_{iu},$ где <i>I</i> – стоимостной объем импорта; <i>q_i</i> – количество единиц импортируемого товара; <i>C_{iu}</i> – цена за единицу импортируемого товара; <i>N</i> – количество наименований импортируемого товара	Характеризует стоимостной объем закупок на внешних рынках
Коэффициент изменения объема импорта (<i>K_u</i>)	$K_u = I_1 / I_2,$ где <i>I₁</i> – стоимостной объем импорта анализируемого периода; <i>I₂</i> – стоимостной объем импорта базового периода	Характеризует динамику импортных закупок
Доля импорта в общей стоимости товара (<i>D_u</i>), %	$D_u = (I/T) * 100\%$ где <i>T</i> – стоимость всего проданного товара в текущих ценах	Характеризует уровень продаж импортного товара в общем объеме товара
Доля импортного товара на внутреннем рынке (<i>D_{вн.р.}</i>), %	$D_{вн.р.} = q_1 / q_2,$ где <i>q₁</i> – количество импортных товаров в натуральных единицах, продаваемых на внутреннем рынке; <i>q₂</i> – количество всех товаров такого рода, продаваемых на внутреннем рынке	Характеризует уровень присутствия организации в соответствующем сегменте рынка (регионального, отраслевого)
Доля новых товаров в импорте (<i>D_{н.т.}</i>), %	$D_{н.т.} = I_{н.т.} / I,$ где <i>I_{н.т.}</i> – стоимость новых импортных товаров.	Характеризует уровень обновления ассортиментной линейки
Коэффициент продаж импорта товара (<i>K_к</i>)	$K_k = I_u / I_p,$ где <i>I_u</i> , <i>I_p</i> – соответственно индексы импорта и продаж товара	Характеризует соотношение темпов изменения импорта и продаж
Показатели второй группы – экономический эффект		
Прибыль от продаж импортного товара на внутреннем рынке (<i>Π_u</i>), руб.	$\Pi_u = V_u - Z_u,$ где <i>V_u</i> – выручка от продажи импортного товара на внутреннем рынке; <i>Z_u</i> – затраты на импорт (контрактная цена импортного товара, транспортно-экспедиторские, расходы на заключение сделки, платежно-расчетные операции, таможенные пошлины и сборы и др.)	Характеризует прибыль от продаж импортного товара на внутреннем рынке
Коэффициент прибыли (<i>K_п</i>)	$K_p = \Pi_1 / \Pi_2,$ где <i>Π₁</i> – прибыль анализируемого периода; <i>Π₂</i> – прибыль базового периода	Характеризует динамику прибыли, полученной от продажи импортного товара на внутреннем рынке
Доля прибыли от импорта в общей прибыли организации, полученной от основной деятельности (<i>D_{п.и.}</i>), %	$D_{п.и.} = (\Pi_u / \Pi) * 100\%$ где <i>Π_u</i> – прибыль от импорта; <i>Π</i> – общая прибыль организации от основной деятельности	Характеризует роль импорта в достижении конечного результата от всей экономической деятельности
Экономический эффект импорта в целях продажи импортного товара на рынке (<i>Э_u</i>), руб.	$\mathcal{E}_u = Z_u - Z_{вн.р.},$ где <i>Z_u</i> – затраты на импорт, руб.; <i>Z_{вн.р.}</i> – затраты на закупку аналогичных товаров на внутреннем рынке, руб.	Характеризует конечный результат деятельности торговой организации, определяя размер экономического эффекта импорта.

Коэффициент	Формула расчета	Смысловое содержание
Показатели третьей группы – экономическая эффективность		
Рентабельность затрат (R_z), %	$R_z = (П_u / З_u) * 100\%$	Характеризует уровень прибыли с рубля затрат на закупку импортного товара
Рентабельность продаж ($R_{пр}$), %	$R_{пр} = (П_u / В_u) * 100\%$	Характеризует уровень прибыли, получаемой с рубля продаж импортного товара
Коэффициент эффективности импортной сделки ($K_{Э_u}$)	$K_{Э_u} = З_u / З_{вн.р.}$ где $З_{вн.р.}$ – затраты на закупку аналогичных товаров на внутреннем рынке	Экономическая эффективность импортного контракта присутствует при $K_{Э_u} < 1$

Если импортный товар требует предпродажной подготовки или вспомогательных операций для доведения товара до состояния готового к реализации, то эти расходы включают в переменные затраты. Постоянные расходы (расходы, связанные с содержанием помещений, оборудования и административного аппарата) определяются на основе удельного расхода каждого вида на единицу товара, и рассчитываются, исходя из принятого в организации метода отнесения таких затрат на себестоимость товара. Коммерческие расходы, связанные с реализацией импортного товара на внутренних рынках, рассчитываются исходя из соответствующих нормативов и учитываются согласно учетной политики.

При формировании стоимости импортного товара надо учесть расходы, связанные с государственным регулированием ВЭД и оплатой услуг таможенных органов. Данный вид расходов $З_{там.р.}$ определяется на основе данных бухгалтерского учета. Накладные расходы, которые не формируют контрактную стоимость импортного товара, состоят из транспортных $З_{транс.}$, руководствуясь базисными условиями поставки ИНКОТЕРМС-2010, вознаграждения брокера $З_{брок.}$, расходы по страхованию $З_{страх.}$, расходы по банковским операциям, стоимость упаковки $З_{уп.}$:

$$З_{накл.} = З_{транс.} + З_{там.р.} + З_{брок.} + З_{уп.} + З_{страх.}$$

Цена аналогичного товара на внутреннем рынке характеризует альтернативный вариант затрат. Поэтому экономический эффект сделки при импорте товаров можно определить как разницу между затратами на импорт и закупку аналогичных товаров на внутреннем рынке:

$$Э_u = З_u - З_{вн.р.}$$

где $Э_u$ – экономический эффект импортной сделки;

$З_u$ – затраты на импорт;

$З_{вн.р.}$ – затраты на закупку аналогичных товаров на внутреннем рынке.

Экономическая эффективность такой сделки рассчитывается отношением затрат по импорту к затратам на внутреннем рынке:

$$K_{Э_u} = З_u / З_{вн.р.}$$

где $K_{Э_u}$ – коэффициент эффективности импортной сделки.

Эффективность импортной сделки имеет место тогда, когда числовое значение коэффициента меньше единицы ($K_{Э_u} < 1$).

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

1. Сделка по импорту товаров эффективна при условии, когда цены импортного товара ниже цен закупки аналогичных на внутреннем рынке.
2. Если совокупные затраты по импортному контракту выше, чем при закупке на внутреннем рынке, но перекрываются дополнительной прибылью, полученной за счет повыше-

ния цены на импортные товары, импортную сделку можно считать эффективной.

3. Критерий эффективности ВТД состоит в максимизации экономического эффекта при наименьших затратах на его достижение.
4. Оценка экономической эффективности ВТД организации для обоснования принимаемых решений может осуществляться с разных позиций и с использованием различных показателей, методик.

Показатели оценки эффективности ВТД, приведенные выше, позволяют объективно оценить деятельность организации во внешнеэкономической сфере.

В качестве объекта исследования выбраны три организации:

- Общество с ограниченной ответственностью (ООО) «Феррокомплекс» (далее – организация 1);
- ООО «ТФ «Ромул» (далее – организация 2);
- ООО «Энерготехсинтез» (далее – организация 3), осуществляющие поставку силикокальция и других ферросплавов для металлургических заводов в:

- г. Череповец ООО «Череповецкий завод порошков и сплавов»;
- г. Нижний Тагил ОАО «Нижнетагильский металлургический завод»;
- г. Екатеринбурге ООО «Уральский металлургический завод».

Анализ и оценка эффективности ВТД организаций проведена с помощью системы показателей, изложенных выше.

Данные организации работают с металлургическими заводами, чьи сырьевые базы импортоориентированы. Анализируемые организации характеризуются однотипной ассортиментной линейкой, идентичным составом работающих, организацией менеджмента и маркетинга.

Исходная информация для определения эффективности импортной деятельности организаций представлена в табл. 10, а результаты расчета показателя, выступающего критерием экономической эффективности – коэффициента экономической эффективности, дающие оценку эффективности импортной деятельности организаций, представлены в табл. 11.

Согласно данных табл. 11 в 2010 г. организации 2, 3 имели $K_{Э_u} < 1$, что позволяет оценить их импортную

деятельность как эффективную. Наименьшее значение количественной определенности критерия эффективности достигнуто организацией 3 ($K_{Э_u} = 0,870$). В 2011 г.

организация 3 отдала лидирующее положение организации 2 ($K_{Э_u} = 0,847$), обеспечив прирост коэффициента

на 0,031 его значения по сравнению с 2010 г. Организация 2 в 2011 г. улучшила достигнутые в 2010 г. результаты, получив максимальную, среди исследуемых организаций, эффективность импортной деятельности. Организацию 1 в 2011 г. следует отнести к неэффективно работающим на рынке, так как допустила превышение затрат по импортным поставкам над затратами по закупке их аналогов на внутреннем рынке.

Таблица 10

ИСХОДНАЯ РАСЧЕТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Организация	Импорт товаров				Затраты на закупку аналогичных товаров на внутреннем рынке	
	2011 г.		2010 г.		2011 г.	2010 г.
	Тыс. долл.	Тыс. руб.	Тыс. долл.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.
1	16424,75	528813,02	12981,03	395621,55	475931,72	363971,83
2	23462,24	755392,75	29288,69	892628,42	891363,45	999743,83
3	7721,60	248605,53	12819,56	390700,57	275952,14	449305,66

Таблица 11

КОЭФФИЦИЕНТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Организация	Коэффициент эффективности (К _Э)		Абсолютное изменение
	2011 г.	2010 г.	
1	1,111	1,087	0,024
2	0,847	0,893	-0,046
3	0,901	0,870	0,031

Коэффициент экономической эффективности, рассчитанный выше, позволяет сделать вывод о присутствии в импортной деятельности организаций качественных признаков, определяющих эффективен или неэффективен этот вид деятельности и какова мера эффективности или неэффективности. Конкретизация этой меры через систему соответствующих показателей позволит определить степень влияния на рассчитанный выше коэффициент эффективности результата и характера затрат. Поэтому далее необходимо рассчитать показатели, характеризующие экономический результат, рассматриваемый как итог экономической деятельности. Посредством этих показателей определяются стоимостной объем и динамика импортных продаж, доля импортных товаров в стоимости всех товаров, закупленных за рассматриваемый период. Расчетные данные приведены в табл. 12-14.

Таблица 12

ИСХОДНАЯ РАСЧЕТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ИЗМЕРЕНИЯ И ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Организация	Закупка товара		Индекс закупок в 2011 г.	Индекс импорта в 2011 г.
	2011 г.	2010 г.		
	Тыс. руб.	Тыс. руб.		
1	571118,06	672556,64	0,849	1,265
2	861147,74	1303237,49	0,661	0,801
3	350533,80	464933,68	0,754	0,602

Таблица 13

ИСХОДНАЯ РАСЧЕТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В НАТУРАЛЬНЫХ ИЗМЕРИТЕЛЯХ

Организация	Импорт товаров		Индекс импорта в натуральных показателях
	2011 г.	2010 г.	
	т	т	
1	7466	7212	1,04
2	10665	16271	0,66
3	3510	7122	0,49

Индекс импорта (I_u) является показателем, отражающим динамику импортных продаж, а соизмерение объема закупок импортного товара в натуральных единицах позволяет выявить роль ценового фактора в динамике импорта.

В табл. 14 сведены результаты расчетов табл. 12 и 13 для их оценки.

Согласно данным табл. 14, наибольший объем закупок импортного товара в 2010 г. достигнут организацией 2, наименьший – организацией 3. Эта организация и в 2011 г. оказалось последней – снижение импортных закупок составило 39,8%. В 2011 г. организация 2 снизила объем закупок по импортным контрактам на 19,9%, тогда как организация 1 резко увеличила объем закупок импортного товара, о чем говорит значение коэффициента изменения объема импорта – 1,265 раза. Организации 1 и 2 имеют коэффициент продаж импортного товара больше 1, что означает опережение индексом импорта индекса продаж в условиях улучшения внешней торговли и ослаблением кризисных явлений в мировой и национальной экономике и финансах.

Таблица 14

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2010-М И 2011 ГГ.

Организация	Импорт товаров		Коэффициент изменения объема импорта	Доля импорта в объемах закупок товара		Коэффициент продаж импортного товара
	2011 г.	2010 г.		2011 г.	2010 г.	
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	2011 г.	%	%	2011 г.
1	16424,75	12981,03	1,265	92,6	58,8	1,49
2	23462,24	29288,69	0,801	87,7	68,5	1,21
3	7721,6	12819,56	0,602	70,9	84,0	0,80

В рамках оценки экономической эффективности необходимо провести ранжирование организаций, что позволит осуществить комплексную оценку достигнутых экономических результатов импортной деятельности. Ранжирование выполняется по каждому показателю, исходя из балльной оценки, которая соответствует рангу занимаемого организацией места. Сумма баллов будет представлять комплексную оценку результатов.

Таблица 15

КОМПЛЕКСНАЯ БАЛЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2010 Г.

Организация	Ранжирование организаций по показателям табл. 14	Сумма баллов	Ранг
1	2	3	5
2	1	2	3
3	3	1	4

Согласно данным табл. 15, в 2010 г. по показателям, характеризующим экономические результаты, лидером была организация 2, имеющая сумму баллов, равную 3. В 2011 г. дополнительно рассчитывались коэффициент изменения объема импорта и коэффициент продаж импортного товара. По четырем показателям лучшие достижения имеет организация 1, достигшая наивысшего роста закупок товара по импортным контрактам в 2011 г. и сместившая организацию 2 на 2-е место по сравнению с 2010 г.

Организация 2 уменьшила объем закупок импортного товара, что не помешало ей сохранить долю импорта в общей сумме поставок выше 50%, а коэффициент продаж импортного товара на уровне 1,21 позволил получить по сумме баллов второе место.

Таблица 16

КОМПЛЕКСНАЯ БАЛЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2011 г.

Организация	Ранжирование организаций по показателям табл. 14				Сумма баллов	Ранг
1	2	1	1	1	5	1
2	1	2	2	2	7	2
3	3	3	3	3	12	3

Организация 3 с позиций середняка в 2010 г. переместилась на 3-е место. Основная причина снижения ранга организации – плохие результаты по показателям поставки товара по импортным контрактам, коэффициент импорта, доли импорта товара в общем объеме закупок.

Таблица 17

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИНДЕКСАХ ИМПОРТА ПО ИССЛЕДУЕМЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ В 2011 г.

Организация	Индекс импорта		
	По т	По долл.	По руб.
1	1,04	1,265	1,337
2	0,66	0,801	0,846
3	0,49	0,602	0,636

Согласно табл. 17, коэффициенты импорта, исчисленные в разных измерителях, отличаются. В натуральных измерителях, как и в иностранной валюте коэффициент импорта снизился у двух организаций из трех, что объясняется незначительным повышением цен на импортные товары в 2011 г. и отсутствием резких колебаний курса доллара по отношению к рублю. Индекс импорта в рублях подрос по причине умеренной девальвации рубля в 2011 г., которая не привела к снижению доходов российских компаний и населения в валютном выражении, к снижению потребления и к опережающему сокращению импорта. Прямая эластичность импорта (индекс, характеризующий изменение совокупного спроса на импорт, вытекающее из изменений условий торговли, рассчитывается как процентное соотношение объемов импорта и его цены) по курсу рубля в 2011 г. была не очень велика – большинство аналитиков оценивают ее на уровне около 0,1. Однако, главным фактором, определяющим объем импорта, является объем внутреннего спроса в валютном выражении, эластичность которого по курсу рубля была достаточно высока в 2011 г. и составляла 0,95-1,1.

Следующий этап оценки экономической эффективности импортной деятельности организации позволяет определить размер экономического эффекта, являющийся конечным результатом, учитывающий уровень использования затрат. В рамках данного блока рассчитывается размер прибыли от импортной деятельности организации. Затем определяется коэффициент прибыли, характеризующий динамику прибыли, полученной от продажи импортных товаров на рынке. Исходная информация для расчета прибыли и коэффициента ее изменения приведены в табл. 10, результаты расчетов сведены в табл. 18.

Таблица 18

РАЗМЕР И КОЭФФИЦИЕНТ ПРИБЫЛИ ОТ ИМПОРТА ПО ИССЛЕДУЕМЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ

Организация	Прибыль от импорта		Коэффициент прибыли в 2011 г.
	2011 г.	2010 г.	
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	
1	3 920	2 030	1,93
2	1270	973	1,31
3	384	862	0,45

Информация для расчета показателя, определяющего роль импорта в достижении конечных результатов экономической деятельности организации приведена в табл. 19, а результаты представлены в табл. 20.

Таблица 19

РАСЧЕТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ДОЛИ ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ИМПОРТНОГО ТОВАРА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

Тыс. руб.

Организация	Прибыль всего		Прибыль от импорта	
	2011 г.	2010 г.	2011 г.	2010 г.
1	6 781,60	2 862,30	3 920	2 030
2	1 689,10	1 634,64	1 270	973
3	541,44	1 258,52	384	862

Таблица 20

ДОЛЯ ПРИБЫЛИ ОТ ИМПОРТА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

%

Организация	Доля прибыли от импорта		Абсолютное изменение доли прибыли от импорта в 2011 г.
	2011 г.	2010 г.	
1	57,8	70,9	-13,1
2	75,2	59,5	15,7
3	70,7	68,5	2,2

Добавленная стоимость является одним из показателей второго блока оценки экономической эффективности деятельности организации, характеризующего экономический эффект.

Организации, покупающие товары, сырье, материалы, услуги несут затраты на выплату зарплаты персоналу с начислением обязательных взносов во внебюджетные фонды, на амортизацию основных средств и нематериальных активов, проценты по кредитам, налоги и т.д., что и составляет добавленную стоимость. В качестве исходной информации используются данные бухгалтерского учета о расходах организаций. Результаты расчетов приведены в табл. 21.

Таблица 21

РАСЧЕТ ВЕЛИЧИНЫ И КОЭФФИЦИЕНТА ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ПО ИССЛЕДУЕМЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ

Организация	Выручка от продажи импортного товара		Промежуточное потребление		Добавленная стоимость		Коэффициент добавленной стоимости в %
	Тыс. руб.						
	2011 г.	2010 г.	2011 г.	2010 г.	2011 г.	2010 г.	
1	738993,46	527149,50	572863,15	428576,83	166130,31	98572,67	1,69
2	868811,95	1035353,45	818090,35	966716,57	50721,60	68636,88	0,74
3	285124,94	406626,70	269239,79	423128,72	15885,15	-16502,02	-

Показатели анализируемых организаций, такие как прибыль от импорта, ее доли в общей прибыли орга-

низации и добавленной стоимости за 2010 и 2011 г. представлены в табл. 22 и 23.

Таблица 22

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ИССЛЕДУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2010 г.

Организа-ция	Прибыль от импортной деятельности	Доля прибыли от импорта в общем объеме прибыли	Добавлен-ная стои-мость
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.
1	2030	70,9	98572,67
2	973	59,5	68636,88
3	862	68,5	-16502,02

На основе данных табл. 22 и 23 можно выделить организации как с большим, так и с меньшим уровнем полученного эффекта. В 2010 г. наибольший размер прибыли получила организация 1, наименьший – организация 3. В 2011 г. организация 1 не отдала своего лидерства – у нее данный показатель лучший, а организация 3, как и в предыдущем году, данный показатель имеет наименьший. По показателю добавленной стоимости и в 2010-м, и в 2011 г. лучшей является организация 1, наименьший объем добавленной стоимости имеет организация 3. Касательно показателей динамики прибыли и добавленной стоимости, то они были наилучшими у организации 1 (коэффициент прибыли и добавленной стоимости 1,93 и 1,69 соответственно).

Таблица 23

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ИССЛЕДУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2011 г.

Организа-ция	Прибыль от импортной деятельности	Кoeffи-циент прибыли	Доля при-были от импорта в общем объеме прибыли	Добав-ленная стои-мость	Кoeffи-циент доба-вленной стоимости
	Тыс. руб.		%	Тыс. руб.	
1	3 920	1,93	57,8	166130,31	1,69
2	1 270	1,31	75,2	50721,60	0,74
3	384	0,45	70,9	15885,15	-

На основе данных табл. 22 и 23 можно провести комплексную оценку организаций по показателям экономического эффекта с использованием метода ранжирования. Результаты приведены в табл. 24 и 25.

Ранжирование организаций по показателям экономического эффекта в 2010-м, 2011 г. позволяет выделить лидера – организация 1, получившая первый результат по трем показателям из трех в 2010 г. и по четырем показателям из пяти в 2011 г., тогда как организация 3 стабильно занимает последнее место в рейтинге. В 2010 г. у одной организации из трех (организация 3) показатель добавленной стоимости является отрицательной величиной, так как материальные затраты были выше, чем выручка за реализованный импортный товар. Это означает, что данная организация функционирует в режиме потребления средств, то есть выручки за реализованный импортный товар недостаточно для покрытия минимально необходимой для простого воспроизводства добавленной стоимости (аренда, амортизация, минимальная заработная плата, проценты по кредитам).

Третий блок оценки эффективности импортной деятельности анализируемых организаций включает показатели, характеризующих экономическую эффективность, исчисляемая в относительных величинах. В рамках данного блока рассчитывается рентабельность затрат по

импортной деятельности организации исходные данные для расчета которой представлены в табл. 10 и 21. Также определяется рентабельность продаж, характеризующая уровень прибыли, получаемой с рубля выручки от продажи импортных товаров. Исходная информация для расчета данного показателя представлена в табл. 26.

Таблица 24

КОМПЛЕКСНАЯ БАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА В 2010 г.

Организа-ция	Ранжирование организаций по показателям табл. 22			Сумма баллов	Ранг
	Показатель гр. 2	Показатель гр. 3	Показатель гр. 4		
1	1	1	1	3	1
2	2	3	2	7	2
3	3	2	3	8	3

Таблица 25

КОМПЛЕКСНАЯ БАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА В 2011 г.

Организа-ция	Ранжирование организаций по показателям табл. 23					Сумма баллов	Ранг
	Показатель гр.2	Показатель гр.3	Показатель гр.4	Показатель гр.5	Показатель гр.6		
1	1	1	3	1	1	7	1
2	2	2	1	2	2	9	2
3	3	3	2	3	3	14	3

Таблица 26

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИМПОРТНОГО ТОВАРА У ИССЛЕДУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Тыс. руб.

Организа-ция	Выручка от реализации импортного товара		Себестоимость реализованного товара		Прибыль от реализации импортного товара	
	2011 г.	2010 г.	2011 г.	2010г.	2011 г.	2010 г.
1	738993,46	527149,50	572863,15	428576,83	166130,31	98572,67
2	868811,95	1035353,45	818090,35	966716,57	50721,60	68636,88
3	285124,94	406626,70	269239,79	423128,72	15885,15	-16502,02

Результаты расчетов рентабельности продаж приведены в табл. 27.

В табл. 28 приведены результаты расчета доли добавленной стоимости в стоимости продаж импортного товара и величины добавленной стоимости на рубль стоимости затрат на импорт.

Таблица 27

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ЗАТРАТ И ПРОДАЖ ИМПОРТНОГО ТОВАРА У ИССЛЕДУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Организа-ция	Рентабельность затрат по импортному товару			Рентабельность продаж по импортному товару		
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Абсолютное изменение	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Абсолютное изменение
	2011 г.	2010 г.		2011 г.	2010 г.	
1	0,74	0,51	0,23	22,48	18,7	3,78
2	0,17	0,11	0,06	5,84	6,63	-0,79
3	0,15	0,22	-0,07	5,57	-4,06	9,63

Результаты расчетов по определению показателей экономической эффективности у исследуемых организаций представлены в табл. 29 и 30.

Таблица 28

РАСЧЕТ ДОЛИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В СТОИМОСТИ ПРОДАЖ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ И НА РУБЛЬ СТОИМОСТИ ЗАТРАТ НА ИМПОРТ

Организация	Доля добавленной стоимости в продажах импортного товара		Изменение доли добавленной стоимости	Добавленная стоимость на рубль затрат на импорт		Абсолютное изменение
	2011 г.	2010 г.		2011 г.	2010 г.	
	%	%				
1	22,48	18,7	3,78	0,290	0,23	0,060
2	5,84	6,63	-0,79	0,062	0,07	-0,008
3	5,57	0	-	0,059	0	-

Анализ табл. 26 указывает, что рентабельность затрат у исследуемых организаций в 2010 г. невысокая. Рентабельность продаж у организации 1 хорошая – результат достиг 18,7%, тогда как ситуация у организации 3 выглядит плохо – ее деятельность убыточна. В 2011 г. показатели рентабельности, характеризующие уровень экономической эффективности исследуемых организаций, улучшились, но незначительно: не более 0,3%.

Данные табл. 31 показывают, что показатели рентабельности затрат, рентабельности продаж, доли добавленной стоимости в продажах импортного товара и ее величины, полученной на рубль стоимости затрат на импорт, являются лучшими у организации 1 – четыре первых места по четырем показателям. Наихудший результат у организации 3, занявшей последнее место.

Таблица 29

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИССЛЕДУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2010 г.

Организация	Рентабельность затрат по импортному товару	Рентабельность продаж импортного товара	Доля добавленной стоимости в продажах импортного товара	Добавленная стоимость на рубль стоимости затрат на импорт
	%	%	%	
1	0,51	18,7	18,7	0,23
2	0,11	6,63	6,63	0,07
3	0,22	-4,06	0	0

На основе проведенных расчетов необходимо выполнить комплексную балльную оценку исследуемых организаций. Результаты оценки приведены в табл. 31-34.

В 2011 г. дополнительно учитывались показатели динамики доли добавленной стоимости в стоимости продаж импортного товара и полученной на рубль стоимости затрат на импорт. Показатели динамики не изменили ранги организаций по сравнению с 2010 г. Организация 1, имеющая первый результат по каждому из показателей, получила сумму баллов в 2,3 раза лучшую, чем у организации 2 и в три раза лучшую, чем у организации 3, что в итоге позволило ей сохранить первое место. Организации 2 заняла второе место, несмотря на то, что четырежды была второй и дважды имела последний результат. Организация 3 по результатам комплексной балльной оценки эффективности внешнеторговой деятельности, проведенной по шести показателям, в 2011 г. получила 3-е место. Таким образом, эффективно в течение 2010-2011 гг. сработала только организация 1. Организация 3 не создала добавленной стоимости в 2010 г., т.е. материальные расходы превысили цену реализации товара на внутреннем рынке, поэтому ее работу

нельзя признать эффективной, тогда как в 2011 г. ситуация изменилась и деятельность организации 2 можно признать эффективной.

Таблица 30

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИССЛЕДУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2011 г.

Организация	Рентабельность затрат по импортному товару	Рентабельность продаж импортного товара	Доля добавленной стоимости в продажах импортного товара	Добавленная стоимость на рубль стоимости затрат на импорт	Изменение добавленной стоимости в 2011 г.	Изменение добавленной стоимости с рубля в 2011 г.
	%	%				
1	0,74	22,48	22,51	0,290	3,78	0,060
2	0,17	5,84	5,87	0,062	-0,79	-0,008
3	0,15	5,57	5,61	0,059	-	-

Таблица 31

КОМПЛЕКСНАЯ БАЛЛЬНАЯ ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В 2010 г.

Организация	Ранжирование организаций по показателям табл. 29				Сумма баллов	Ранг
	Показатель					
	Гр. 2	Гр. 3	Гр. 4	Гр. 5		
1	1	1	1	1	4	1
2	3	2	2	2	9	2
3	2	3	3	3	11	3

Таблица 32

КОМПЛЕКСНАЯ БАЛЛЬНАЯ ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В 2011 г.

Организация	Ранжирование организаций по показателям таблицы 30						Сумма баллов	Ранг
	Показатель							
	Гр. 2	Гр. 3	Гр. 4	Гр. 5	Гр. 6	Гр. 7		
1	1	1	1	1	1	1	6	1
2	2	2	2	2	3	3	14	2
3	3	3	3	3	3	3	18	3

Последним этапом измерения и оценки эффективности является итоговое ранжирование исследуемых организаций по показателям всех блоков.

Таблица 33

ИТОГОВАЯ КОМПЛЕКСНАЯ БАЛЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2010 г.

Организация	2010 г.			Общее количество баллов	Ранг
	Количество баллов 1-го блока показателей	Количество баллов 2-го блока показателей	Количество баллов 3-го блока показателей		
1	5	3	4	12	1
2	3	7	9	19	2

Результаты итоговой оценки эффективности по исследуемым организациям представлены в табл. 33 и 34. Необходимо отметить, что в 2010 г. организация 3 не является объектом ранжирования, так как ее деятельность признана неэффективной.

По результатам комплексной оценки эффективности, проведенной среди исследуемых организаций, лучшей

в течение двух лет является организация 1 (1-е место в 2010-м и 2011 гг.), тогда как организация 2 удерживает 2-е место.

Таблица 34

ИТОГОВАЯ КОМПЛЕКСНАЯ БАЛЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2011 г.

Организация	2011 г.			Общее количество баллов	Ранг
	Количество баллов 1-го блока показателей	Количество баллов 2-го блока показателей	Количество баллов 3-го блока показателей		
1	5	7	6	18	1
2	7	9	14	30	2
3	12	14	18	44	3

Таким образом, проведенное ранжирование организаций на основе комплексной балльной оценки эффективности как по каждому блоку показателей, так и по их совокупности подтверждает применимость предлагаемого метода оценки, позволяющий сделать вывод об эффективности ВТД организации 1, а достигнутый уровень эффективности организаций 2 и 3 не высок и состояние этих экономических субъектов нельзя характеризовать как устойчивое. В данном случае, под устойчивостью понимается состояние организации при осуществлении внешнеторговых операций, когда организация способна противостоять отрицательным факторам как внешним, так и внутренним. Внешние факторы – государственное регулирование ВТД, участие страны в международных соглашениях, инвестиционный климат, организация страхования ВТД организации, состояние инфраструктуры ВТД в стране, которые являются объективными и не зависящими от деятельности конкретного экономического субъекта. Внутренние факторы – факторы, которые представляют собой субъективные условия, отражающее состояние организации. К данным факторам можно, например, отнести объем внешнеторговых операций, проводимых организацией, прибыль, получаемая организацией от данного вида деятельности, затраты, которая несет организация, осуществляя данный вид операций, конкурентоспособность товара, реализуемого организацией на рынке, эффективность как совокупность всех внутренних факторов. Следовательно, основными направлениями повышения устойчивости ВТД исследуемых организаций может быть увеличение объемов закупок по импортным контрактам с расширением ассортиментной линейки, которые организации могут предложить внутренним потребителям, расширение сопутствующих услуг при продаже импортных товаров, снижение себестоимости товара, увеличение прибыли, улучшение качества предлагаемого на внутреннем рынке товара. Актуальность решения данных задач возрастает в нынешних условиях, когда в товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья удельный вес импорта металлов и изделий из них в 2011 г. составил 5,9% (в 2010 г. – 6,0%). Стоимостной объем импорта этой группы товаров по сравнению с 2010 г. возрос на 29,5%, а физический объем – на 20,9%. Увеличились физические объемы закупок черных металлов и изделий из них на 21,8%, в том числе ферросплавов – на 35,6%, внося свой вклад в положительное сальдо внешнеторгового баланса РФ 2011 г., которое составило 198,181 млрд. долл., что в 1,3 раза выше показателя в 2010 г. (151,996 млрд. долл.).

В условиях рыночной неопределенности характеристика устойчивости приобретает исключительное значение для оценки деятельности экономических субъектов. Именно устойчивость организации во многом определяется результативность ее функционирования на международном рынке. Этим обусловлена необходимость оценки устойчивости ВТД организации как существенной характеристики ее функционирования. Поэтому вышеизложенную методику оценки эффективности ВТД необходимо, по мнению автора, дополнить оценкой ее устойчивости, так как устойчивость ВТД оказывает существенное влияние на эффективность ВТД организации. Высокая эффективность ВТД может быть достигнута только при высоком уровне устойчивости данной деятельности. Устойчивая ВТД выступает залогом общей финансовой устойчивости организации [1, с. 15].

Устойчивость – это состояние организации, ВТД которой характеризуется определенным уровнем развития, равномерной динамикой и обеспечивает своевременное и относительно стабильное выполнение всех обязательств организации благодаря достаточной прибыли. Устойчивость оценивается с учетом динамики объемов и прибыли от ВТД. Поэтому в интегральный показатель устойчивости ВТД включается относительное изменение значений данных показателей за анализируемый период времени.

В табл. 35 приведены значения интегральных показателей объемов импорта и прибыли от импорта по трем исследуемым организациям. Определение показателей интегральной устойчивости импортной деятельности организаций по объему и по прибыли представлены в табл. 36. Рассчитанные значения показателей интегральной устойчивости импортной деятельности представлены в табл. 37.

Таблица 35

ИНТЕГРАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОБЪЕМОВ ИМПОРТА И ПРИБЫЛИ ОТ ИМПОРТА ОРГАНИЗАЦИЙ

Показатели	2011 г.	2010 г.
Интегральный показатель объемов импорта, тыс. руб.		
Организация 1	528 813,02	395 621,55
Организация 2	755 392,75	892 628,42
Организация 3	248 605,53	390 700,57
Интегральный показатель объемов прибыли импорта, млн. руб.		
Организация 1	3 920	2 030
Организация 2	1 270	973
Организация 3	384	862

Таблица 36

РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНТЕГРАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ОБЪЕМАМ И ПО ПРИБЫЛИ

Показатели	2011 г. (базовый период 2010 г.)
Показатели интегральной устойчивости по объему импорта	
Организация 1	528 813,02 / 395 621,55 = 1,3367
Организация 2	755 392,75 / 892 628,42 = 0,8463
Организация 3	248 605,53 / 390 700,57 = 0,6363
Показатели интегральной устойчивости по прибыли от импорта	
Организация 1	3 920 / 2 030 = 1,9310
Организация 2	1 270 / 973 = 1,3052
Организация 3	384 / 862 = 0,4455

Таблица 37

РАСЧЕТ ОБОБЩАЮЩИХ И СРЕДНИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНТЕГРАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Показатели	2011-2010 гг.
Обобщающий показатель интегральной устойчивости	
Организация 1	$\sqrt{1,3367^2 + 1,9310^2} = 2,3485$
Организация 2	$\sqrt{0,8463^2 + 1,3052^2} = 1,5556$
Организация 3	$\sqrt{0,6363^2 + 0,4455^2} = 0,7767$
Средний показатель интегральной устойчивости	
Организация 1	1,1743
Организация 2	0,7778
Организация 3	0,3884

Импортную деятельность организации 1 можно считать в целом устойчивой, а вот у организации 2 импортная деятельность имеет признаки неустойчивости, для преодоления которой у организации 2 существуют потенциальные возможности. Необходимо отметить, что организация 1 имеет оптимальный уровень устойчивости. При таком уровне устойчивости обеспечивается достаточная положительная динамика прибыли и рационально используются ресурсы организации. Организация 3 отмечена неудовлетворительным состоянием импорта товаров. При этом импортная деятельность организации 1 характеризуется возрастающей устойчивостью, тогда как импорт у организаций 2 и 3 характеризуется убывающей динамикой, что обусловлено сокращением физического объема импорта. Если в течение длительного времени у организации будет убывающая динамика устойчивости, то это потребует от собственников бизнеса выработки новой внешнеэкономической стратегии.

Однако можно предложить и иной метод оценки эффективности ВТД организации – с позиции рациональности использования имущества в обороте импортных операций, так как операции по внешнеторговому обороту требуют специфических расходов по импорту товаров. Расходы по импорту товаров включают все издержки обращения, относящиеся к импортируемым товарам [13, с. 113]. В анализе расходов по импорту товаров необходимо определить два обобщающих показателя.

Первый показатель: относительный уровень внешне-торговых издержек к себестоимости, который показывает размер издержек обращения на единицу расходов по приобретению товаров из-за рубежа:

$$Y_c = (I_{имп} / P_{имп}) * 100,$$

где

$I_{имп}$ – расходы по реализации импортных товаров на внутреннем (российском) рынке;

$P_{имп}$ – расходы по приобретению импортных товаров.

Второй показатель: относительный уровень внешне-торговых издержек в выручке от реализации импортных товаров на внутреннем рынке:

$$Y_e = (I_{имп} / B_{имп}) * 100,$$

где $B_{имп}$ – выручка, полученная от реализации импортных товаров на внутреннем рынке.

Сравнение этих уровней в динамике дает первоначальную оценку в изменении относительных уровней

издержек обращения во внешне-торговых операциях. Сокращение относительных уровней издержек свидетельствует о росте эффективности внешне-торговых операций, а увеличение уровней – наоборот. На эффективность импорта товаров влияют:

- цена реализации;
- уровень расходов по реализации импортных товаров;
- относительный уровень издержек во внешне-торговых операциях.

Формулу расчета эффективности внешне-торговой деятельности можно выразить следующим образом:

$$K_э = ((B_{имп}(1 - Y_B)) / (P_{имп}(1 - Y_C))) * 100\%$$

Таблица 38

ПОКАЗАТЕЛИ ИМПОРТНОЙ ТОРГОВЛИ ИССЛЕДУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Тыс. руб.

Органи-зация	Выручка от продажи им-портных това-ров		Издержки об-ращения по реализации импортных товаров		Расходы по приобретению импортных товаров	
	2011 г.	2010 г.	2011 г.	2010 г.	2011 г.	2010 г.
	2	3	4	5	6	7
1	738993,46	527149,50	211959,36	120001,51	528813,02	395621,55
2	868811,95	1035353,45	220884,40	290014,97	755392,75	892628,42
3	285124,94	406626,70	53847,96	80394,46	248605,53	390700,57

В табл. 38, 39 представлены показатели импортной деятельности исследуемых организаций.

Влияние на эффективность внешне-торговых операций различных факторов можно определить методом цепных подстановок, что и будет сделано для организации 1. В табл. 40 представлены показатели импортной деятельности организации 1.

Таблица 39

ПОКАЗАТЕЛИ ИМПОРТНОЙ ТОРГОВЛИ ИССЛЕДУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

%

Органи-зация	Уровень издержек обращения от про-дажи импортных товаров к выручке от импорта		Уровень издержек обращения от про-дажи импортных товаров к расходам по их приобретению		Эффек-тивность импортной деятельности	
	2011 г.	2010 г.	2011 г.	2010 г.	2011 г.	2010 г.
	8	9	10	11	12	13
1	28,68	22,76	40,08	30,33	71,15	78,97
2	25,42	28,01	29,24	32,49	66,37	63,02
3	18,89	19,77	21,66	20,58	76,46	69,25

I. Эффективность базисного периода составляет 78,97%.

II. Замена выручки от реализации импортного товара на отчетное значение при неизменных прочих факторов:

$$\frac{738\ 993,46 * (1 - 0,2276)}{395\ 621,55 * (1 + 0,3033)} * 100 = 110,70\%$$

Таким образом, увеличение выручки на 211 843,96 тыс. руб. увеличило уровень эффективности внешне-торговой деятельности на 31,73 пункта:

$$(110,7 - 78,97 = 31,73 \text{ пункта}).$$

III. Замена уровня издержек обращения от реализа-ции импортного товара к выручке от продажи импортного товара:

$$\frac{738993,46 * (1 - 0,2868)}{395621,55 * (1 + 0,3033)} * 100 = 102,22\%$$

Следовательно, рост уровня издержек обращения от реализации импортного товара к выручке уменьшил выручку от реализации импортного товара на 5,92 пункта снизил эффективность на $102,22 - 110,70 = -8,48$ пункта, то есть уменьшил выручку от реализации импортного товара на 8,48 тыс. руб. на каждые 100 тыс. руб. издержек обращения.

Таблица 40

ПОКАЗАТЕЛИ ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 1

Факторы эффективности	Период		Абсолютное изменение
	2011 г.	2010 г.	
Выручка от продажи импортного товара	738 993,46	527 149,50	211 843,96
Уровень издержек обращения от продажи импортных товаров к выручке от импорта	28,68	22,76	5,92
Расходы по приобретению импортных товаров	528 813,02	395 621,55	133 191,47
Уровень издержек обращения от продажи импортных товаров к расходам по их приобретению	40,08	30,33	9,75
Эффективность импортной деятельности	71,15	78,97	-7,82 пункта

IV. Замена расходов по приобретению импортного товара:

$$\frac{738993,46 * (1 - 0,2868)}{528813,02 * (1 + 0,3033)} * 100 = 76,47\%$$

Значит, рост расходов по приобретению импортного товара на 133 191,47 тыс. руб. привел к снижению уровня эффективности на $76,47 - 102,22 = -25,75$ пункта, то есть на каждые 100 тыс. руб. расходов по приобретению импортного товара получено 25,75 тыс. руб. уменьшение выручки.

V. Замена уровня издержек обращения от реализации импортного товара к расходам по их приобретению:

$$\frac{738993,46 * (1 - 0,2868)}{528813,02 * (1 + 0,4008)} * 100 = 71,15\%$$

Увеличение уровня издержек обращения к себестоимости на 9,75 пункта снизило уровень эффективности внешнеэкономической деятельности на $71,15 - 76,47 = -5,32$ пункта из-за чего организация недополучит 5,32 тыс. руб. выручки с каждых 100 тыс. руб. расходов.

Данные о влиянии факторов по результатам проведенного анализа представлены в табл. 41.

Проверка: сумма влияния факторов равна абсолютному изменению уровня эффективности внешнеторговой деятельности (в данном случае импорта), соответствующей данным табл. 40.

$$-7,82 = 31,73 + (-8,48) + (-25,75) + (-5,32).$$

Что подтверждает верность проведенных расчетов.

Таким образом, проведенные расчеты по оценке эффективности ВТД показывают, что используемые в методе показатели являются ключевыми показателями эффективности, так как позволяют достичь управляемости компании и перейти от управления событиями к управлению на основе целей. Предложенная система показателей может использоваться для планирования, контроля, анализа и мониторинга развития как всей компании, так и ее стратегических биз-

нес-процессов, обеспечивая возможность сбалансированного управления компанией с позиции стратегических ориентиров.

Таблица 41

ДАнные О ВЛИЯНИИ ФАКТОРОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ УРОВНЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Всего	Абсолютное изменение			
	В том числе за счет изменения			
	Выручки	Уровня издержек к выручке	Расходов по приобретению импортного товара	Уровня издержек к себестоимости
-7,82	31,73	-8,48	-25,75	-5,32

Предлагаемый метод оценки эффективности ВТД может использоваться при налоговом консультировании с целью повышения качества налоговых решений и минимизацией налоговых рисков в данном бизнесе. Актуальность предлагаемого метода оценки эффективности внешнеторговых операций состоит в том, что в основе решений проблем бизнеса, предлагаемых налоговым консультантом, лежит гармонизация интересов государства и налогоплательщиков с максимальной заинтересованностью последнего в росте эффективности и конкурентоспособности своего бизнеса.

Рейтингование организаций является необходимым для обеспечения благоприятных условий доступа организации к инвестиционным и кредитным финансовым ресурсам. Собственникам организаций рейтинговая оценка позволяет решить две основные задачи: самим провести оценку рыночных позиций компании, позиционироваться в бизнес-сообществе по финансовому положению, перспективам и рискам динамики развития своего бизнеса. Рейтинг является характеристикой надежности организации и прочности ее рыночных позиций, инструментом создания кредитной истории, гарантией прозрачности бизнеса организации, эффективным средством коммуникации с контрагентами. Для менеджеров анализ динамики рейтинговых оценок позволяет сформировать внешнюю оценку эффективности принятых ими стратегических решений, то есть идет речь о внешней оценке эффективности их деятельности. Для конкурентов изучение рейтингов организаций информативно с точки зрения необходимости корректировки своих позиций на рынке, формирование перспективных стратегий. Для контрагентов рейтинги могут рассматриваться как гарантия финансовой ответственности, перспективности в качестве контрагента. Для кредиторов рейтинги представляют весьма ценную информацию о надежности организации как заемщика. Государственным органам дают инструмент контроля устойчивости стратегически важных компаний.

Но, наряду с достоинствами процедура рейтинга рангового типа имеет недостатки. Основной сложностью процедуры является отбор наиболее содержательных данных и трансформация разнородных показателей в интегральный рейтинг, по которому впоследствии ранжируются объекты хозяйственной деятельности.

Мартынова Ольга Владиславовна

Литература

1. Голиков А.А. Оценка устойчивости внешнеэкономической деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие / А.А. Голиков, О.В. Веселова. – Челябинск : Изд-во Челябинского гос. ун-та, 2000. – 59 с.
2. Грант Р. Современный стратегический анализ [Текст] / Р. Грант ; пер. с англ. ; под ред. В.Н. Фунтова. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 560 с.
3. Дегтярова О.И. и др. Внешнеэкономическая деятельность [Текст]: учеб. пособие / О.И. Дегтярова, Т.Н. Полякова, С.В. Соркин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2006. – 424 с.
4. Долан Э. Дж. Рынок: микроэкономическая модель [Текст] / Э.Дж. Долан, Д. Линдсей ; пер. с англ. В. Лукашевича и др. ; под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. – СПб. : Автокомп, 1992. – 496 с.
5. Занадворов В.С. Применение математических методов в исследовании внешней торговли [Текст] / В.С. Занадворов. – М., 1977. – 197 с.
6. Захаров С.Н. Расчеты эффективности внешнеэкономических связей (вопросы методологии и методика расчетов) [Текст] / С.Н. Захаров. – М. : Экономика, 1975. – 224 с.
7. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст]: в 2 т. : пер. с англ. / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – 11-е изд. – М. : Республика, 1992. – Т. 2. – 400 с.
8. Мельник М.В. Анализ и контроль в коммерческой организации [Текст] : учеб. / Мельник М.В., Бердников В.В. – М. : Эксмо, 2011. – 560 с.
9. Миролюбова Т.В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях рыночной экономики [Текст] : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Т.В. Миролюбова. – Пермь, 1992. – 164 с.
10. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности : методологические аспекты [Текст] : монография / Г.В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 272 с.
11. Соркин С.Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка [Текст] : монография / С.Л. Соркин. – Гродно : ГрГУ, 2011. – 130 с.
12. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета [Текст] / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда ; пер. с англ. ; под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
13. Чернов В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристский бизнес [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / В.А. Чернов; под ред. М.И. Баканова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 639 с.

Ключевые слова

Внешнеторговые операции; экономическая эффективность; система ключевых показателей; критерии эффективности; затратный метод; результативность; ранжирование; факторный анализ; рентабельность; конкурентоспособность.

РЕЦЕНЗИЯ

В рецензируемой статье исследуются вопросы оценки эффективности внешнеторговых операций экономических субъектов, позволяющие выявить их сильные и слабые стороны во внешнеэкономической деятельности. Отсутствие общепризнанной системы показателей, характеризующих эффективность внешнеторговых операций, различия по порядку их расчета, а также тенденция увеличения числа показателей для оценки эффективности деятельности организации не имеющих смысловой нагрузки определяют потребность в разработке системы показателей, постоянный мониторинг за уровнем которых будет способствовать повышению уровня результативности менеджмента в области внешнеэкономической деятельности организации.

Автор в данной статье показал преимущества, которые дает бизнесу система ключевых показателей оценки эффективности, так как именно она позволит сформировать оптимальную внешнеторговую политику по управлению ресурсным потенциалом организации с целью повышения эффективности ее внешнеэкономической деятельности. Анализ и оценка экономической эффективности раскрывает связь между экономической прибылью от внешнеторговых операций и затратами на их осуществление, обеспечивающих развитие бизнеса в соответствии с выбранной стратегией в сфере внешнеэкономической деятельности. Совокупность показателей является системой тогда, когда взаимосвязи между ними структурированы, что требует анализа сущности экономической эффективности, который и был проведен автором в статье.

В целях обоснования управленческих решений, связанных с реализацией стратегических решений менеджментом организации в области внешнеэкономической деятельности, автором предложена аналитическая модель оценки эффективности внешнеторговых операций с использованием инструментария многомерного анализа, что позволяет провести оценку рыночных позиций организации относительно конкурентов и определить динамику развития своего бизнеса.

Однако в статье автор не уточнил, что для получения рейтинговой оценки необходимо привлекать информацию по сравнимым организациям, чему мешают низкая прозрачность финансовых отчетов большей части российских компаний и отсутствие единых стандартов раскрытия информации в финансовых отчетах. На ряд замечаний по тексту статьи обращено внимание автора. Автору в будущих исследованиях рекомендуется подробнее проработать особенности получения рейтинговых оценок перед формированием методики анализа внешнеэкономической деятельности организаций.

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

Осмнина В.А., к.э.н., кафедра «Мировая экономика» ФГОУ ВПО «Дипломатическая академия МИД России»