

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ

Людмила Сергеевна МАХАНЬКО

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита в торговле,
Белорусский государственный экономический университет (БГЭУ),
Минск, Республика Беларусь
lu_mahanko@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0003-4326-3575>
SPIN-код: 4396-6111

История статьи:

Рег. № 328/2020
Получена 01.06.2020
Получена в
доработанном виде
15.06.2020
Одобрена 30.06.2020
Доступна онлайн
30.07.2020

УДК 338.2, 339.54,
658.14

JEL: D81, G32, M21,
M41

Ключевые слова:

эффективность экспорта,
валютный курс,
раскрытие информации,
финансовый анализ,
финансовая отчетность

Аннотация

Предмет. Методические аспекты анализа эффективности экспортно-импортных операций и оценки экспортного потенциала организаций.

Цели. Развитие теоретических и методических аспектов анализа роста эффективности экспорта посредством уточнения системы влияющих факторов, их иерархического распределения по масштабности и продолжительности влияния, конкретизации механизма влияния, обоснования и дополнения информационной базы количественной оценки воздействия.

Методология. При проведении исследования использовались методы качественного анализа и обзора материалов научных статей, методы сбора и систематизации данных, их количественной обработки, включая группировку, структурирование, формализацию, методы графического анализа, методы оценки и раскрытия в финансовой отчетности информации о проведенных внешнеэкономических операциях, а также специфические приемы и методы финансового анализа.

Результаты. Систематизированы факторы укрепления экспортного потенциала и роста эффективности экспорта по критериям подконтрольности и оперативности управления. Проанализирован характер влияния технологичности выпускаемой и экспортируемой продукции на формирование устойчивых конкурентных преимуществ и достижения эффективности экспорта в заданном сегменте экономической деятельности. Определены параметры организации расчетов, влияющие на эффективность экспортно-импортных операций. Предложены система индикаторов валютного риска по параметрам расчетов и рекомендации по расширению информационной емкости финансовой отчетности.

Выводы. К факторам оперативного регулирования эффективности внешнеторговых операций, укрепления экспортного потенциала и финансового положения относятся валюта и организация расчетов. Управление названными факторами основывается на анализе и оценке определенных индикаторов валютного риска по параметрам расчетов. В целях повышения качества этого процесса и ориентации на прогнозный внешний анализ валютного риска целесообразно расширить информационную емкость финансовой отчетности в части отражения в ней рекомендуемой системы показателей.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2020

Для цитирования: Маханько Л.С. Анализ факторов развития экспортного потенциала организаций // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2020. – Т. 19, № 7. – С. 1315 – 1335.
<https://doi.org/10.24891/ea.19.7.1315>

Внешнеэкономическая деятельность позволяет организациям расширять рынки сбыта, диверсифицировать производство по видам выпускаемой продукции, ценовым сегментам, качественным параметрам, дизайнерским решениям, тем самым увеличивая доходы и одновременно формируя валютный потенциал для приобретения ресурсов, недоступных на внутреннем рынке. Являясь актуальным направлением развития многих хозяйствующих субъектов, внешнеэкономическая деятельность, включая операции экспорта, характеризуется специфической системой факторов, влияющих на ее эффективность, что требует дополнительного рассмотрения и анализа.

Определим систему факторов развития экспортного потенциала и роста эффективности операций экспорта, располагая их в порядке иерархии: от системных, определяемых макроэкономическими параметрами и характеризующимися низкой степенью вариативности, до факторов оперативного реагирования. При данном подходе критериями их структурирования выступают подконтрольность и временной лаг, который требуется для устранения потенциально неблагоприятного воздействия и обеспечения положительного эффекта, то есть оперативность достижения положительного результата при управленческом корректирующем воздействии. По данным критериям предлагается выделить три иерархические группы факторов:

- стационарные, влияние которых сопровождает весь жизненный цикл организации или его продолжительный период;
- плавающие, влияние которых может быть изменено, но такое изменение требует длительного временного периода;
- оперативные, влияние которых оперативно контролируется, а временной период положительного отклика на принятые управленческие решения минимальный.

Рассмотрим эти группы подробнее.

К первой группе стационарных факторов, специфических для экспорта, отнесены национальная валюта и вид экономической деятельности, определяемый через класс технологичности выпускаемой продукции. Особенности влияния национальной валюты на эффективность экспорта будут подробно рассмотрены при раскрытии влияния динамики валютного курса. На данном этапе остановимся на технологичности экспорта.

Влияние данного фактора в целом на макропоказатели развития страны-экспортера подробно рассмотрены в работах [1–4]. Однако, по нашему мнению, уточнение

вопроса требуется со следующей позиции. Технологичность выпускаемой продукции во многом предопределяется видом экономической деятельности. В свою очередь вид экономической деятельности для любой организации – фактор системный. Его принципиальное изменение возможно только при комплексной реорганизации, сопровождающейся с высокой степенью вероятности ликвидацией действующего и созданием нового хозяйствующего субъекта. Соответственно, возникает вопрос: может ли субъект хозяйствования, вид экономической деятельности которого связан с производством продукции, классифицируемой как низкотехнологичной и среднетехнологичной, сохранять потенциал реализации устойчивых конкурентных преимуществ и устойчивого роста эффективности экспорта? Для ответа необходимо проанализировать успешность функционирования на рынке экспортеров разных видов экономической деятельности в течение достаточно длительного временного периода.

При отсутствии специфических статистических выборок оценка последнего обстоятельства может быть дана, в том числе по результатам национальных рейтингов и конкурсов. В частности, в Республике Беларусь в соответствии с «дорожной картой» по реализации Национальной программы поддержки и развития экспорта на 2016–2020 годы проводится конкурс «Лучший экспортер года»¹. Участвовать в конкурсе могут только субъекты хозяйствования, реализующие на экспорт продукцию (работы, услуги) собственного производства на протяжении не менее двух предшествующих отчетному году лет. В качестве основных критериев оценки деятельности участников приняты:

- общий объем экспорта в стоимостном выражении;
- темп роста экспорта в стоимостном выражении;
- сальдо внешнеторговой деятельности; объем экспорта в стоимостном выражении на одного работающего.

Дополнительно учитываются:

- удельный вес экспортной продукции (работ, услуг) в общем объеме производства;
- наличие субъектов товаропроводящей сети за рубежом (страна, количество, эффективность работы);
- география экспорта (количество стран) с отдельным указанием перечня стран – новых рынков для субъекта хозяйствования – участника в отчетном году;
- наличие международных сертификатов качества и соответствия и др.

¹ Информацию о регламенте конкурса и победителях за период его проведения можно найти на сайте Белорусской торгово-промышленной палаты. URL: https://www.cci.by/ru/content/best_exporter

Обобщая изложенное, заметим, что к моменту участия претенденты должны иметь стабильный экспортный потенциал. Соответственно, если организация несколько раз побеждает в конкурсе (возможно, не подряд, а с интервалом в несколько конкурсных периодов), то можно предположить ее устойчивость на внешнем рынке.

Основываясь на данном предположении, выявим организации, которые на протяжении исследуемого периода несколько раз (пять и более) были отмечены в конкурсе «Лучший экспортер года». В качестве исследуемого принят период 2011–2018 гг. (по состоянию на момент подготовки материала – апрель–май 2020 г. – результаты за 2019 г. еще не были размещены в открытом доступе). В исследование включены организации, не только признанные лучшими экспортерами, но и получившие поощрительные дипломы.

В результате было установлено, что за исследуемый период призерами конкурса становились:

- пять и более раз – организации следующих видов деятельности: транспорт и логистика; металлургия; легкая промышленность; услуги; машиностроение; производство товаров для лечения и реабилитации; разработка информационных технологий; мясная промышленность; молочная промышленность;
- шесть и более раз организации следующих видов деятельности: разработка информационных технологий; мясная промышленность; молочная промышленность;
- семь раз – организации по разработке информационных технологий (*табл. 1*).

Мы допускаем наличие некоторых погрешностей при проведении исследования, что объясняется:

- большим объемом исходной выборки, которая включает все организации, ставшие призерами конкурса за восемь лет (в том числе от одного до четырех раз);
- периодической сменой отдельными организациями аббревиатур наименований и пиктограмм в окне победителей;
- участием в отдельные годы головных, а в другие – дочерних предприятий.

Вместе с тем главная тенденция прослеживается достаточно четко: почти во всех видах деятельности, распределенных от первых до наиболее высоких ступеней технологичности, присутствуют организации, длительно и успешно функционирующие на внешних рынках.

Безусловно, нельзя исключать элементы обратной связи, а именно: заложенная структура технологичности экспорта страны экстраполируется на отдельные хозяйствующие субъекты. Кроме того, организации пищевой промышленности

(продукция относится к сырьевым и низкотехнологичным товарам [1, с. 1225]), которые неоднократно становились призерами конкурса «Лучший экспортер года», выпускают продукцию широкого ассортимента, потребительские свойства которой делают ее в определенном смысле уникальной и востребованной на мировых рынках, что требует внедрения и использования новейших технологий в этой сфере.

Обобщая изложенное, можно сформулировать следующий вывод. Класс технологичности выпускаемой продукции является стационарным фактором, влияние которого распространяется на большую часть жизненного цикла предприятия. Находясь в заданном классе технологичности производимой продукции, организация сохраняет потенциал реализации конкурентных преимуществ в своем сегменте вида экономической деятельности, но может уступать организациям, выпускающим продукцию более высокого класса технологичности.

Во вторую укрупненную группу факторов, влияющих на эффективность экспорта, включены:

- бизнес-среда;
- качественные характеристики выпускаемой продукции;
- географическая структура поставщиков сырья и материалов;
- географическая структура реализации на экспорт;
- механизмы реализации продукции на экспорт (самостоятельно, через посредников, с формированием дилерской сети, фирменной торговли и т.д.).

Перечисленные факторы нельзя рассматривать как стационарные, но их изменение требует времени и значительных финансовых вложений. Влияние данной группы факторов раскрыто в работах [5–8].

Третья группа факторов, влияющих на эффективность экспорта, является наиболее актуальной для рассмотрения, так как в отличие от первых двух объединяет аспекты, легко контролируемые и изменяемые на уровне непосредственно экспортера. Она включает две позиции, касающиеся расчетов: валюту расчетов, как непосредственно по экспорту, так и по импорту в случае импорта сырья и материалов; организацию расчетов: предварительную или последующую оплату. Причем анализ перечисленных аспектов возможен только в увязке с анализом динамики валютного курса, что непосредственно взаимодействует с группой стационарных факторов в части национальной валюты. Отметим, что для полноты охвата исследуемой проблематики в данном случае рассматривается полный цикл экспорта, который включает приобретение сырья и

материалов, возможно, по импорту. То есть в дальнейшем будет использоваться не только термин «экспортные операции», но и «экспортно-импортные операции».

Основным параметром организации расчетов является временной момент движения денег – предварительная либо последующая оплата. Влияние валютного курса реализуется через выбранную валюту расчетов. Несмотря на множество вариантов таковой, значимо можно определить две валютные группы: валюты, курс которых растет относительно национальной валюты, и валюты, курс которых падает относительно национальной валюты. В зависимости от того, какая из них участвует в расчетах по экспортно-импортным операциям, эти операции можно сгруппировать в четыре блока, а если дополнительно ввести в модель национальную валюту и позиции чистых экспорта и импорта (экспорта без предварительного импорта или импорта без последующего экспорта), то в девять блоков (*рис. 1*). Используются следующие обозначения: y – валюта, курс которой растет относительно национальной валюты; x – валюта, курс которой падает относительно национальной валюты; f – национальная валюта. Соответственно, курс валюты y растет относительно валюты x .

На данном этапе исследования позиции экспорта и импорта выражаются не через страны (экспортеры и импортеры), а через валюту платежа. Страновой фактор рассматривался в группе «плавающие факторы». Это особый момент, который аккумулирует целый перечень рисков и дестабилизирующих аспектов. На данном этапе акцентируются только используемая в расчетах валюта и динамика ее курса, то есть используется научный метод изолирующей абстракции, что позволяет исследовать совокупное влияние организационных аспектов расчетов и выбранной валюты платежа.

Каждый из отмеченных на *рис. 1* блоков характеризуется своими особенностями и влиянием на эффективность экспортно-импортных операций. Это влияние может быть как явным (в информационной системе бухгалтерского и налогового учета выражается обычно через статью «курсовые разницы»), так и скрытым (имплицитным), которое никак не идентифицируется в учетно-отчетной информационной системе, но ведет к переплате налога на прибыль и относительному сокращению свободных оборотных средств.

Рассмотрим изложенное в отношении позиции «экспорт/импорт общего валютного пространства» на примере, когда валютой импорта и экспорта является валюта y (ячейка A3 на *рис. 1*) и позиции «экспорт/импорт дифференцированного валютного пространства» на примере, когда валютой импорта является валюта y , а валютой экспорта – валюта x (ячейка A9). Ячейки A7 и A1 будут моделировать обратную ситуацию. А ячейки, в которых участвует национальная валюта (чистый импорт и чистый экспорт) повторяют ситуации с экспортом/импортом дифференцированного валютного пространства только в более сглаженном формате, так как в

рассматриваемом примере курс национальной валюты принят средним между условными курсами валюты y и валюты x .

Начнем с анализа ситуации, когда валюта расчетов за используемые ресурсы и валюта, в которой выражаются поступающие доходы, одинаковы. Эта ситуация может иметь место как при реализации импортно-экспортных контрактов, так и в случае функционирования на внутреннем рынке иностранной компании, когда в иностранной валюте оцениваются и привлекаемые ресурсы, включая трудовые, и полученные доходы. Ситуация рассматривается с позиции роста валютного курса с момента оприходования ресурсов, включаемых впоследствии в расходы, до момента учета доходов от реализации готовой продукции (ячейка А3 на *рис. 1*). Она описывается следующей формулой:

$$f(y) = dk_1 - rk_0,$$

при $k_1 > k_0$,

где $f(y)$ – функция финансового результата, выраженного в национальной валюте и формирующего базу налогообложения;

d – доходы, выраженные в иностранной валюте;

r – расходы, выраженные в иностранной валюте;

k_0 и k_1 – валютные курсы на дату оценки расходов и доходов соответственно.

В результате образуется разница, которая формирует дополнительную базу налогообложения при оценке финансового результата в национальной валюте по сравнению с его оценкой в иностранной валюте, являющейся де-факто функциональной для данной операции:

$$(d - r) k_1 < dk_1 - rk_0,$$

при $k_1 > k_0$;

$$\Delta(y) = r(k_1 - k_0).$$

Подробно на числовом примере описанный механизм изложен в статье [9]. Единственным способом его нивелирования является сокращение времени операционного цикла и временного интервала между фиксацией курсов k_0 и k_1 .

Результаты анализа влияния валютного курса на экспорт достаточно подробно исследованы в научной литературе и обобщены в публикациях [10, 11] и др. В данном случае акцентируем, каким образом это влияние может быть ослаблено или, наоборот, усилено в зависимости от организации расчетов (последующая или предварительная) оплата и особенностей действующей методологии бухгалтерского учета в части оценки запасов и фиксации курсовых разниц.

Возвращаясь к ситуации импорта ресурсов за валюту, курс которой растет относительно национальной валюты, и последующего экспорта продукции за валюту, курс которой снижается относительно национальной валюты, проиллюстрируем ее на схеме (*рис. 2*), зафиксировав временной момент, на который будет использоваться валютный курс оценки стоимости ресурсов и пересчета доходов от реализации.

На *рис. 2* изображены три бизнес-процесса: снабжение посредством импорта ресурсов (бизнес-процесс 1); производство (бизнес-процесс 2); реализация готовой продукции на экспорт (бизнес-процесс 3). В части организации платежей выделены две точки управления – точка 4 и точка 5. При заключении импортного контракта возможны два варианта принятия решений в части организации платежей: предоплата – ситуация 6 или последующая оплата – ситуация 7. Аналогично при экспорте: от покупателя поступает предоплата – ситуация 8 или сначала осуществляется отгрузка и фиксация выручки, а потом производится оплата – ситуация 9. На *рис. 2* также обозначен валютный курс, который используется при пересчете стоимости ресурсов в национальную валюту (валютный курс 1) и при пересчете выручки в национальную валюту (валютный курс 2). Отметим, что в соответствии с действующей методологией бухгалтерского учета (согласно международным и национальным стандартам) при поступлении (перечислении) авансов курсовые разницы не возникают, то есть оценка полученных ценностей при импорте или фиксация выручки при экспорте происходит на дату предварительной оплаты. Если оплата последующая, то стоимость полученных ресурсов, равно как и выручка от реализации оценивается исходя из курса на дату либо получения ресурсов либо отгрузки продукции. Курсовые разницы, возникающие при последующем движении денежных средств, относятся к кредиторской или дебиторской задолженности и прямо не корректируют ни стоимость полученных ресурсов, ни размер зафиксированной на счетах выручки [12, 13]. Вместе с тем эти курсовые разницы (на *рис. 2* позиции 11 и 12) относятся на финансовый результат и косвенно воздействуют на чистую прибыль.

Дадим экономическую интерпретацию описываемым операциям.

Основные экономические потери, которые возникают в рассматриваемой ситуации, связаны с ростом курса валюты импорта относительно национальной валюты и валюты экспорта. Следовательно, возмещаемого оборотного капитала в выручке от реализации будет недостаточно для начала нового производственного цикла. Допустимо, что экспортер превентивно может заложить потенциал обесценения в цену реализации. Но не зависимо от этого в информационном банке бухгалтерского учета и позднее в информационной системе отчетности прибыль будет зафиксирована исходя из оценки запасов и ресурсов по ценам приобретения, то есть формально заложенная премия на обесценение уйдет в прибыль, следовательно, с нее будет уплачиваться налог на прибыль, а финансовый результат, учитываемый при анализе финансового положения, окажется, очевидно, завышенным.

Важнейшей характеристикой прибыли является возможность ее полного потребления при условии сохранения масштабов воспроизводства. Этот тезис лежит в основе оценки финансового равновесия любой коммерческой организации, характеристики которого даются, например, в работах [14, 15]. В описываемой ситуации данный принцип будет нарушен.

В определенных условиях при действующей методологии бухгалтерского учета потери, связанные с обесценением национальной валюты и валюты экспорта, могут отражаться в бухгалтерском и, что немаловажно, налоговом учете в качестве курсовых разниц. Вместе с тем, как отмечалось ранее, в информационной системе бухгалтерского учета эти курсовые разницы никак не привязываются к стоимости ресурсов или выручке. Они относятся неродственно на финансовый результат и в отчете о прибылях и убытках отражаются общей суммой. Действующие механизмы корректировки стоимости материальных запасов, включая оценку по справедливой стоимости [16, 17], в данной ситуации неприменимы.

Минимизировать неявные валютные и явные налоговые потери можно только оптимизируя график денежных потоков как при расчетах с поставщиками, так и при расчетах с покупателями (маркеры принятия решений 4 и 5 на *рис. 2*). При этом временной лаг между оттоком денежных средств для расчетов по импорту и притоком денежных средств от экспорта должен стремиться к минимуму. Возможным допустимым вариантом может быть поэтапность платежей.

Несмотря на очевидность описанной ситуации, контролировать ее можно только в условиях проектно ориентированной системы управления и соответствующей системы управленческого бухгалтерского учета. В контексте финансового учета и отчетности (включая составленную согласно международным стандартам) внешнему аналитику будет затруднительно оценить параметры влияния валютного курса на эффективность внешнеэкономических операций с позиции сохранения оборотного капитала и обеспечения качества финансового результата (достижения минимума его составляющей, компенсирующей инфляционное обесценение обращающихся финансовых ресурсов). Для такой оценки необходимо знание ключевых индикаторов риска обесценения иностранной валюты и качества управления факторами его минимизации по параметрам организации расчетов. Эти индикаторы следующие:

- структура выручки по операциям экспорта по критерию валюты платежа;
- структура расходов на ресурсы по критерию валюты платежа;
- соотношение применяемых форм расчетов: предварительная и последующая оплата как по импорту, так и по экспорту;

- приблизительная длительность финансового цикла (промежутка времени между оттоком финансовых ресурсов на финансирование расходов и их возмещением в форме поступивших доходов)².

Соответствующая система показателей, как отмечалось, в настоящий временной момент не выстроена. Вместе с тем можно определить ряд прокси-показателей, на основании анализа которых формулируется вывод о подверженности организации риску обесценения валюты, ее контроле над этим риском и потенциальными потерями. При этом в качестве целевого оценочного показателя может использоваться динамика коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (отношение собственных оборотных средств к краткосрочным активам). Собственные оборотные средства должны корректироваться на сумму вложений в долгосрочные активы и погашения долгосрочных обязательств (трансформационные процессы оборотного и внеоборотного капитала). Описание предлагаемых для оценки прокси показателей и их краткая характеристика представлены в *табл. 2*.

Из анализа данных *табл. 2* следует, что информации, раскрываемой в отчетности, составленной согласно международным стандартам (наиболее полный формат раскрытия), недостаточно для системного анализа влияния динамики валютного курса на реальную величину собственного оборотного капитала. На основании прокси-показателей можно сформулировать отдельные качественные выводы и предположить характер влияния существующих подходов к организации расчетов в условиях нестабильности валюты на результатные финансовые показатели. Приблизительный формат такого анализа проиллюстрирован на данных о работе за 2018 г. экспортера, который по результатам первого этапа настоящего исследования является одним из ведущих поставщиков высокотехнологичной фармацевтической продукции (*табл. 3*).

Если оценить финансовое положение исследуемой организации по критерию доли собственных оборотных средств, то можно сформулировать следующие выводы: при расчете показателя без дополнительных корректировок доля собственных оборотных средств за 2018 г. возросла (с 0,5531 до 0,5556); при проведении корректировок (уменьшение собственного капитала на конец года на увеличение уставного капитала за счет дополнительной эмиссии акций и увеличение долгосрочных источников финансирования на сумму собственных средств, направленных на погашение долгосрочных кредитов) становится видным снижение доли собственных средств, скорректированное значение которой на конец года – 0,5333. Такое снижение может быть следствием дивидендной политики, финансирования долгосрочных проектов. Но анализ управления факторами минимизации валютного риска по параметрам управления расчетами показывает

² В МСФО (IAS 1 «Представление финансовой отчетности») приводится понятие «операционный цикл», которое определяется как «промежуток времени между приобретением активов для обработки и их реализацией в форме денежных средств или их эквивалентов».

также значительное сокращение торговой дебиторской задолженности (прокси характеристика экспорта) в валюте, курс которой укреплялся относительно белорусского рубля при одновременном наращивании кредиторской задолженности (прокси-характеристика импорта) в этой же валюте; существенный рост торговой дебиторской задолженности (прокси-характеристика экспорта) в валюте, курс которой периодически снижался относительно белорусского рубля. Данные факторы могли отрицательно повлиять на величину реальных (не номинальных) собственных оборотных средств. Точно рассчитать влияние можно только в рамках управленческого анализа с использованием проектно ориентированного подхода или при раскрытии в примечаниях к отчетности полной информации об индикаторах валютных рисков по параметрам организации расчетов.

Нами предложена и обоснована классификация факторов, влияющих на эффективность внешнеэкономической деятельности, с позиции их подконтрольности и длительности временного периода, требуемого для достижения положительного результата вследствие управленческого корректирующего воздействия на них. По данному критерию выделены факторы, длительность влияния которых сопоставима с длительностью жизненного цикла организации (стационарные), и факторы оперативного реагирования, влияние которых может корректироваться в рамках каждого внешнеторгового контракта. Очевидным примером стационарных факторов является вид экономической деятельности, определяющий технологичность выпускаемой и экспортируемой продукции. Принимая его как данное константное условие, можно обеспечить устойчивые конкурентные преимущества и высокие показатели эффективности экспорта в сравнении с аналогичными субъектами заданного вида экономической деятельности. При этом показатели эффективности могут быть ниже относительно организаций, выпускающих и экспортирующих продукцию более высокого класса технологичности.

К факторам оперативного управления можно отнести валюту и организацию расчетов. Управление названными параметрами позволяет предотвратить обесценение собственного оборотного капитала и вымывание финансовых ресурсов в форме уплаты налога с части прибыли, компенсирующей инфляционное обесценение валюты экспорта.

Качественное управление факторами оперативного реагирования и количественная оценка достигнутого эффекта возможны только в условиях проектного управления и формирования информационной базы о выделенной системе показателей. В связи с этим в целях объективного анализа, в том числе и прогнозного, валютного риска по параметрам расчетов целесообразно расширить примечания к бухгалтерской отчетности в части определенных индикаторов с формированием данных не на момент, а за период времени.

Таблица 1

Распределение ведущих экспортеров (по результатам конкурса «Лучший экспортер года») по видам экономической деятельности

Table 1

Distribution of leading exporters (based on the results of the Best Exporter of the Year competition) by type of economic activity

Вид экономической деятельности	Организации, ставшие призерами конкурса		
	пять раз и более	шесть раз и более	семь раз
Транспорт и логистика	+	–	–
Металлургия	+	–	–
Легкая промышленность	+	–	–
Услуги	+	–	–
Машиностроение	+	–	–
Производство товаров для лечения и реабилитации	+	–	–
Пищевая промышленность (мясная и молочная)	+	+	–
Разработка информационных технологий	+	+	+

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 2

Показатели оценки индикаторов качества управления факторами минимизации валютного риска по параметрам организации расчетов

Table 2

Evaluating indicators of quality management of currency risk minimization factors by payment parameters

Индикаторы	Прокси-показатели	Характеристика прокси-показателей
1. Структура доходов по валюте платежа	Раскрытие информации о выручке по географическим регионам (IFRS 15 «Выручка по договорам с покупателями»)	Сегментирование выручки по регионам с позиции решения задач настоящего исследования может быть полезным при высокой степени вероятности совпадения географического региона и присущей ему валюты (поставка в США – расчеты долларами). Однако географические регионы могут не совпадать с выбранной для расчетов валютой
	Распределение торговой дебиторской задолженности по видам валюты (IFRS 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации»)	Распределение торговой дебиторской задолженности по видам валюты требуется для оценки валютного риска в прогнозном периоде. Эта задача коррелирует с задачей настоящего исследования. Но принципиальным недостатком данного подхода является «моментность» предоставления информации. Информация раскрывается на дату и может не отражать реальных событий за период. Например, в целях формального улучшения своего финансового положения организация может стремиться максимально сократить дебиторскую задолженность на отчетную дату, что приведет к искажениям в оценке структуры доходов в разрезе валюты платежа
2. Структура расходов по валюте платежа	Распределение торговой кредиторской задолженности по видам валюты (IFRS 7)	Аналогично дебиторской задолженности

	«Финансовые инструменты: раскрытие информации»)	
3. Организация расчетов (соотношение расчетов в порядке предварительной и последующей оплаты)	Раскрытие в примечаниях к отчетности данных о задолженности по авансам выданным и полученным (IAS 1 «Представление финансовой отчетности»)	Аналогично рассмотренным ранее позициям информация приводится на момент времени и может не отражать фактических тенденций за период. Информация не детализируется по видам валют платежа, что также затрудняет анализ
4. Длительность финансового цикла	Для оценки финансового цикла требуется информация о среднем значении временного лага: 1) от момента поступления активов до момента оплаты; 2) от момента отгрузки продукции до поступления оплаты; 3) производственного цикла. Последний может быть определен как среднее по заданному виду деятельности. Для оценки среднего периода погашения кредиторской (п. 1) и дебиторской (п. 2) задолженности может быть использована информация о их распределении по времени, раскрываемая для оценки кредитного риска согласно IFRS 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации»	Фактическое раскрытие информации о распределении задолженности по срокам погашения является рекомендуемой нормой, которая встречается в комментариях к IFRS 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации». Прямого предписания указанной нормы в стандарте нет, а сам стандарт еще до конца не отработан. Поэтому на практике часто ограничиваются записью формата «компания контролирует кредитный риск и на основании предыдущего опыта и оценки финансового состояния своих клиентов создает резервы для убытков от обесценения», что не позволяет оценить фактический средний период погашения задолженности

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 3**Индикаторы качества управления факторами минимизации валютного риска по параметрам организации расчетов на числовом примере****Table 3****Evaluating indicators of quality management of currency risk minimization factors by payment parameters: A numerical illustration**

Индикаторы (прокси-показатели)	Расчет, значение	Характеристика
Структурирование выручки по географическим сегментам	Не раскрывается	–
Распределение торговой дебиторской задолженности по видам валюты:		По структуре дебиторской задолженности на конец 2018 г. по сравнению с концом 2017 г. можно предположить сокращение расчетов по экспорту в долларах при одновременном росте расчетов в российских рублях. При исходных данных о сложившейся в 2018 г. тенденции роста курса доллара относительно белорусского рубля и одновременного снижения курса российского рубля можно говорить об усилении валютного риска по данному параметру
– темпы роста задолженности в долларах США	$4\,799 / 8\,083 = 0,5937$	
– темпы роста задолженности в российских рублях	$23\,389 / 68 = 343,96$	
Соотношение расчетов в порядке предварительной и последующей оплаты:		Результаты анализа позволяют предположить, что за отчетный период наблюдался рост предварительной оплаты в расчетах с покупателями, что свидетельствует о положительном влиянии по данному параметру
– соотношение задолженности по авансам полученным к торговой дебиторской задолженности на конец 2018 г.	$733 / 51\,909 = 0,0141$	
– соотношение задолженности по авансам полученным к торговой дебиторской задолженности на конец 2017 г.	$326 / 46\,446 = 0,007$	
Средний период погашения дебиторской задолженности – распределение дебиторской задолженности по периодам погашения	Не раскрывается	–
Распределение торговой кредиторской задолженности по видам валюты:		В условиях роста курса доллара относительно к белорусскому рублю – отрицательное влияние параметра
– темпы роста задолженности в долларах США	$12\,230 / 19 = 643,68$	
– темпы роста задолженности в российских рублях	$133\,950 / 4\,994 = 26,82$	В условиях снижения курса российского рубля относительно белорусского – положительное влияние параметра
Соотношение расчетов в порядке предварительной и последующей оплаты:		Предполагаемое снижение в расчетах с поставщиками предварительной оплаты свидетельствует о положительном влиянии по данному параметру
– соотношение задолженности по авансам выданным к торговой кредиторской задолженности на конец 2018 г.	$602 / 36\,872 = 0,0163$	
– соотношение задолженности по авансам выданным к торговой кредиторской задолженности на конец 2017 г.	$6\,435 / 30\,944 = 0,208$	
Средний период погашения кредиторской задолженности – распределение кредиторской задолженности по периодам погашения	Не раскрывается	–

Примечание. Все расчеты носят вероятностный характер, так как основываются на данных на момент времени, которые могут не соответствовать данным за период.

Источник: авторская разработка

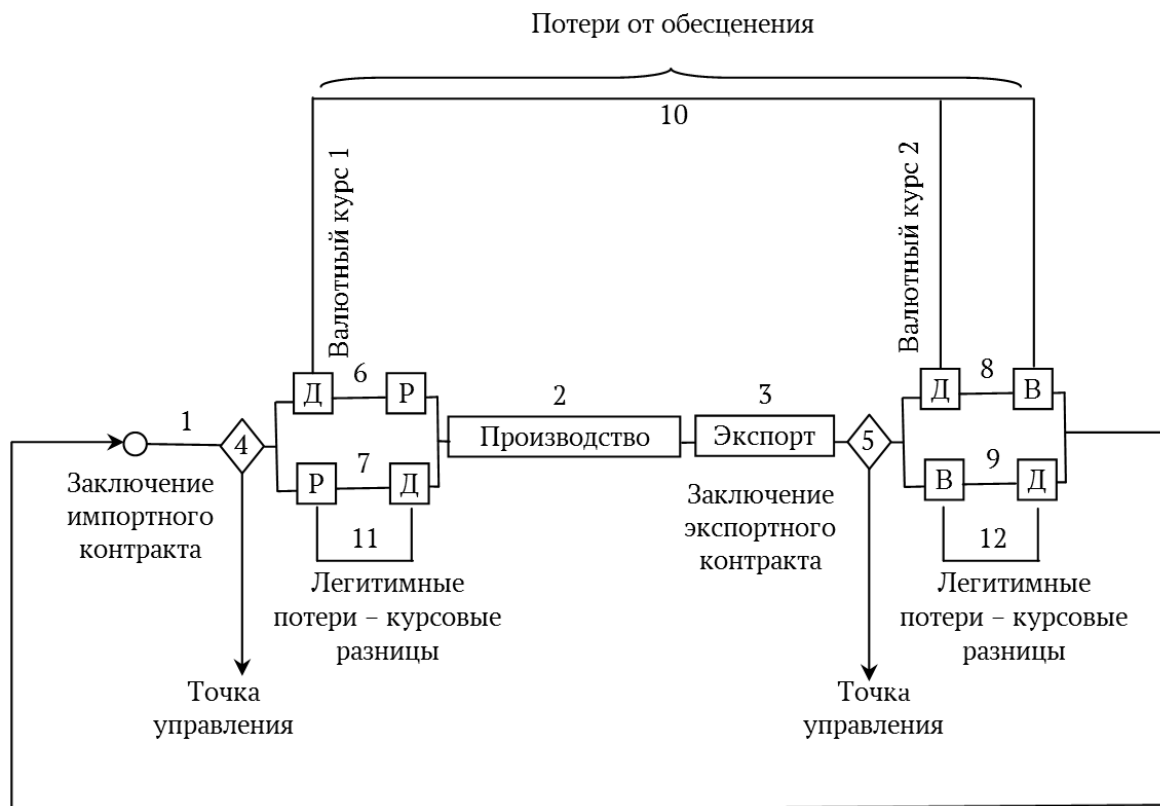
Source: Authoring

Рисунок 1**Группировка расчетов по валюте экспорта/импорта****Figure 1****A classification of payments by currency of exports/imports**

Экспорт (валюта получения дохода)	у	Экспорт/импорт дифференцированного валютного пространства	Чистый экспорт	Экспорт/импорт общего валютного пространства
		Ячейка А1	Ячейка А2	Ячейка А3
	f	Чистый импорт	Внутренняя торговля	Чистый импорт
		Ячейка А4	Ячейка А5	Ячейка А6
	х	Экспорт/импорт общего валютного пространства	Чистый экспорт	Экспорт/импорт дифференцированного валютного пространства
		Ячейка А7	Ячейка А8	Ячейка А9
		х	f	у
		Импорт (валюта оплаты стоимости потребляемых ресурсов)		

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 2**Схема организации внешнеторговых операций****Figure 2****Organization of foreign trade operations**

Примечание. Д – движение денег; Р – поступление ресурсов; В – выручка от реализации.

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. Аъзам С.Э. Анализ технологичности структуры внешней торговли Узбекистана // Экономический анализ: теория и практика. 2017. Т. 16. Вып. 7. С. 1217–1230.
URL: <http://doi.org/10.24891/ea.16.7.1217>
2. Колб О.Д., Быков А.А. Показатель «добавленная стоимость национального происхождения в экспорте»: расчет и возможности применения // Белорусский экономический журнал. 2016. № 1. С. 128–143.
URL: <http://bem.bseu.by/rus/archive/1.16/BEJ-1-2016-Bykau.pdf>
3. Колб О.Д. Оценка степени и «качества участия» стран в глобальных цепочках стоимости // Белорусский экономический журнал. 2016. № 4. С. 50–62.
URL: http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/70368/1/Kolb._O._D..pdf

4. Точицкая И. Экспорт Беларуси: экстенсивные и интенсивные факторы роста и сложность. *Банкаўскі веснік*, 2020, no. 3, pp. 124–128.
URL: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10743.pdf>
5. Viswanadham N. Performance Analysis and Design of Competitive Business Models. *International Journal of Production Research*, 2018, vol. 56, iss. 1-2, pp. 983–999.
URL: <http://doi.org/10.1080/00207543.2017.1406171>
6. Khorana S., Martinez-Zarzoco I. Twenty-First-Century Trade Governance: Findings from the Commonwealth Countries. *Contemporary Economic Policy*, 2020, vol. 38, iss. 2, pp. 380–396. URL: <http://doi.org/10.1111/coep.12450>
7. Олейник С.П. Структурно-функциональная модель внешнеторговой деятельности компании в контексте системной парадигмы экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2019. Т. 18. Вып. 8. С. 1543–1564.
URL: <https://doi.org/10.24891/ea.18.8.1543>
8. Суварян А.М., Мкртичян Н.Г., Манукян А.Х. Влияние посреднических структур на эффективность экспорта продукции малого и среднего бизнеса в развивающихся странах // Экономика региона. 2018. Т. 14. № 1. С. 202–215.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-posrednicheskikh-struktur-na-effektivnost-eksporta-produktsii-malogo-i-srednego-biznesa-v-razvivayuschih-stranah/viewer>
9. Чэнь Ли. Анализ специфических финансовых рисков иностранных компаний при реализации длительных строительных проектов на территории Республики Беларусь // Бухгалтерский учет и анализ. 2019. № 9. С. 25–31.
URL: http://www.bseu.by:8080/bitstream/edoc/79122/1/Chen_Li_226_227.pdf
10. Chui M., Kurus E., Turner Ph. Leverage and Currency Mismatches: Non-Financial Companies in the Emerging Markets. *The World Economy*, 2018, vol. 41, iss. 12, pp. 3269–3287. URL: <http://doi.org/10.1111/twec.12627>
11. Прилепский И. Факторы динамики экспорта и импортозамещения после резкого ослабления курса национальной валюты // Экономическая политика. 2017. Т. 12. № 3. С. 100–133. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-dinamiki-eksporta-i-importozamescheniya-posle-rezkogo-oslableniya-kursa-natsionalnoy-valyuty/viewer>
12. Грибушенкова В.А. Учетная политика организаций, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность // Учет. Анализ. Аудит. 2019. Т. 6. № 5. С. 6–15. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchetnaya-politika-organizatsiy-osuschestvlyayuschih-vneshneekonomicheskuyu-deyatelnost/viewer>
13. Малицкая В.Б., Чиркова М.Б., Волкова Н.Н., Кандакова Г.В. Международная и российская практика оценки в бухгалтерском учете активов и обязательств,

выраженных в иностранной валюте // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2017. № 3. С. 233–241.

URL: <http://vestnik.vsau.ru/wp-content/uploads/2017/12/233-241.pdf>

14. *Парамонов П.Ф., Родин Д.Я., Глухих Л.В.* Системный подход к оценке финансового равновесия коммерческих организаций // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2020. Т. 13. Вып. 1. С. 4–20.
URL: <https://doi.org/10.24891/fa.13.1.4>
15. *Маталыцкая С.К.* Методические подходы к оценке финансовой результативности деятельности организаций // Научные горизонты. 2018. № 1(5). С. 60–65. URL: <https://www.sciencehorizon.ru/wp-content/uploads/2017/08/zhurnal-Nauchnyie-gorizontyi---15-2018.pdf>
16. *Дружиловская Т.Ю.* Проблемы практического применения справедливой стоимости для оценки объектов учета // Международный бухгалтерский учет. 2018. Т. 21. Вып. 9. С. 1086–1099. URL: <https://doi.org/10.24891/ia.21.9.1086>
17. *Сорокина Е.М., Макаренко С.А.* Справедливая стоимость в российской практике бухгалтерского учета: необходимость и возможность определения // Международный бухгалтерский учет. 2019. Т. 22. Вып. 7. С. 766–778.
URL: <https://doi.org/10.24891/ia.22.7.766>

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

ANALYZING THE FACTORS OF ORGANIZATIONS' EXPORT POTENTIAL DEVELOPMENT

Lyudmila S. MAKHAN'KO

Belarus State Economic University (BSEU),
Minsk, Republic of Belarus
lu_mahanko@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0003-4326-3575>

Article history:

Article No. 328/2020
Received 1 June 2020
Received in revised form
15 June 2020
Accepted 30 June 2020
Available online
30 July 2020

JEL classification: D81,
G32, M21, M41

Keywords: export
efficiency, exchange rate,
information disclosure,
financial analysis,
financial statements

Abstract

Subject. The article investigates methodological aspects when analyzing the effectiveness of export and import operations and assessing the export potential of organizations.

Objectives. The study aims at developing the theoretical and methodological aspects of export efficiency analysis through elaborating the system of contributing factors.

Methods. I employ methods of qualitative analysis and review of scholarly papers, data collection, systematization, quantification, including the grouping, structuring, and formalization; graphical analysis; methods of evaluation and disclosure of foreign economic transactions in financial statements; financial analysis techniques.

Results. The paper systematizes factors of export efficiency growth by criteria of control and management efficiency; determines the parameters of organization of payments that affect the efficiency of export and import operations. It also offers a system of foreign exchange risk indicators based on parameters of payments, and recommendations for expanding the information capacity of financial statements.

Conclusions. The factors that regulate the efficiency of foreign trade operations and strengthen export potential include the currency and organization of payments. The management of these factors rests on the analysis and evaluation of certain currency risk indicators by parameters of payments. To improve the quality of this process, it is advisable to expand the information capacity of financial statements as to reflecting the recommended system of indicators.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2020

Please cite this article as: Makhan'ko L.S. Analyzing the Factors of Organizations' Export Potential Development. *Economic Analysis: Theory and Practice*, 2020, vol. 19, iss. 7, pp. 1315–1335.
<https://doi.org/10.24891/ea.19.7.1315>

References

1. Azam S.E. [Analyzing the structure of technological effectiveness of Uzbekistan's external trade]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic Analysis: Theory and Practice*, 2017, vol. 16, iss. 7, pp. 1217–1230. (In Russ.)
URL: <http://doi.org/10.24891/ea.16.7.1217>

2. Kolb O.D., Bykov A.A. ['Domestic Value Added in Exports' Index: Computation and Possibilities of Application]. *Belorusskii ekonomicheskii zhurnal = Belarusian Economic Journal*, 2016, no. 1, pp. 128–143.
URL: <http://bem.bseu.by/rus/archive/1.16/BEJ-1-2016-Bykau.pdf> (In Russ.)
3. Kolb O.D. [Evaluation of the countries' degree and 'participation quality' in global value chains]. *Belorusskii ekonomicheskii zhurnal = Belarusian Economic Journal*, 2016, no. 4, pp. 50–62.
URL: http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/70368/1/Kolb._O._D..pdf (In Russ.)
4. Tochitskaya I. [Export of Belarus: Extensive and intensive factors of export growth and sophistication]. *Банкаўскі веснік*, 2020, no. 3, pp. 124–128.
URL: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10743.pdf> (In Russ.)
5. Viswanadham N. Performance Analysis and Design of Competitive Business Models. *International Journal of Production Research*, 2018, vol. 56, iss. 1-2, pp. 983–999.
URL: <http://doi.org/10.1080/00207543.2017.1406171>
6. Khorana S., Martinez-Zarzoco I. Twenty-First-Century Trade Governance: Findings from the Commonwealth Countries. *Contemporary Economic Policy*, 2020, vol. 38, iss. 2, pp. 380–396. URL: <http://doi.org/10.1111/coep.12450>
7. Oleinik S.P. [A structural-functional model of company's foreign trade activity in the context of the system paradigm of the economy]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic Analysis: Theory and Practice*, 2019, vol. 18, iss. 8, pp. 1543–1564. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.24891/ea.18.8.1543>
8. Suvaryan A.M., Mkrtychyan N.G., Manukyan A.Kh. [Influence of Intermediaries on the Efficiency of Export of Small and Medium Business Production in Developing Countries]. *Ekonomika regiona = Economy of Region*, 2018, vol. 14, no. 1, pp. 202–215. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-posrednicheskih-struktur-na-effektivnost-eksporta-produktsii-malogo-i-srednego-biznesa-v-razvivayuschih-systranah/viewer> (In Russ.)
9. Chen Li. [Analysis of the specific financial risks of foreign companies in the implementation of long-term construction projects in the Republic of Belarus]. *Bukhgalterskii uchet i analiz = Accounting and Analysis*, 2019, no. 9, pp. 25–31.
URL: http://www.bseu.by:8080/bitstream/edoc/79122/1/Chen_Li_226_227.pdf (In Russ.)
10. Chui M., Kurus E., Turner Ph. Leverage and currency mismatches: Non-financial companies in the emerging markets. *The World Economy*, 2018, vol. 41, iss. 12, pp. 3269–3287. URL: <http://doi.org/10.1111/twec.12627>

11. Prilepskii I. [Factors of Exports Dynamics and Import Substitution after Sharp Depreciation in the Exchange Rate]. *Ekonomicheskaya politika = Economic Policy*, 2017, vol. 12, no. 3, pp. 100–133. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-dinamiki-eksporta-i-importozamescheniya-posle-rezkogo-oslableniya-kursa-natsionalnoy-valyuty/viewer> (In Russ.)
12. Gribushenkova V.A. [Accounting Policies of Organizations Engaged in Foreign Economic Activity]. *Uchet. Analiz. Audit = Accounting. Analysis. Auditing*, 2019, vol. 6, no. 5, pp. 6–15. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchetnaya-politika-organizatsiy-osuschestvlyayuschih-vneshneekonomicheskuyu-deyatelnost/viewer> (In Russ.)
13. Malitskaya V.B., Chirkova M.B., Volkova N.N., Kandakova G.V. [The International and Russian accounting practices of evaluation of foreign currency assets and liabilities]. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta = Vestnik of Voronezh State Agrarian University*, 2017, no. 3, pp. 233–241. URL: <http://vestnik.vsau.ru/wp-content/uploads/2017/12/233-241.pdf> (In Russ.)
14. Paramonov P.F., Rodin D.Ya., Glukhikh L.V. [A systems approach to assessing the financial equilibrium of commercial organizations]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2020, vol. 13, iss. 1, pp. 4–20. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.24891/fa.13.1.4>
15. Matalytskaya S.K. [Methodological Approaches to Evaluation of Financial Performance of Activities of Organizations]. *Nauchnye gorizonty = Scientific Horizons*, 2018, no. 1(5), pp. 60–65. URL: <https://www.sciencehorizon.ru/wp-content/uploads/2017/08/zhurnal-Nauchnyie-gorizontyi---15-2018.pdf> (In Russ.)
16. Druzhilovskaya T.Yu. [The use of fair value to measure accounting items: Practical issues]. *Mezhdunarodnyi bukhgalterskii uchet = International Accounting*, 2018, vol. 21, iss. 9, pp. 1086–1099. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.24891/ia.21.9.1086>
17. Sorokina E.M., Makarenko S.A. [Fair value in the Russian accounting practice: The rationale and possibility of measurement]. *Mezhdunarodnyi bukhgalterskii uchet = International Accounting*, 2019, vol. 22, iss. 7, pp. 766–778. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.24891/ia.22.7.766>

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.