تجزیه و تحلیل و بکارگیری نسبت های مالی در مدیریت صادرات

جفرودی، شهاب

تصمیمهای مالی نقش عمده‏ای‏ در موفقیت اجرای برنامه‏های واحدهای‏ تولیدی و تجاری دارد.برآورد و تجزیه‏ و تحلیل نسبتهای مالی در هر مرحله به‏ مدیران کمک می‏کند تا با بکارگیری‏ تکنیکهای کنترل مالی و پیش‏بینی‏ برنامه‏های آتی،روند حرکت و فعالیتهای‏ شرکت را مورد مطالعه قرار داده و به‏ توانائیها و نقاط ضعف موجود پی‏ببرند و تصمیمهای صحیح مربوط به اصلاح‏ و تغییر آنها را اتخاذ نمایند.

تحلیل نسبتهای مالی مستلزم‏ بکارگیری اطلاعات مالی است که بطور معمول از صورتهای مالی و گزارشهای‏ حسابداری استخراج می‏شود.شرکتهای‏ تولیدی و بازرگانی که در محدوده بازرگانی‏ داخلی فعالیت دارند از قانونمندی‏ مشخصی پیروی می‏کنند و از طریق‏ مقایسه نسبتهای مالی برآورد شده‏ با شاخصهای صنایع مختلف که عبارت‏ است از میانگین اعداد بدست آمده در طی‏ سالهای مختلف در چهارچوب اقتصاد ملی، به تجزیه و تحلیل آنها می‏پردازند.

مکانیزم فوق برای شرکتها و نهادهای‏ صادراتی،که در سطح بین الملل فعالیت‏ دارند،مشکلتر و از قانونمندی پیچیده‏تری‏ برخوردار است.در این گستره،نسبتهای‏ مالی مفهومی انتزاعی دارند و از آنجائی که‏ اصولا برمبنای اطلاعات حسابداری‏ تهیه می‏گردند،علاوه بر مشکلات موجود در زمینه تهیه حسابها ازقبیل وجود روشهای گوناگون حسابداری برای‏ محاسبه استهلاک،موجودی کالا و نحوه‏ منظور کردن هزینه‏های گوناگون،در چهارچوب مبادلات بین الملل نیز با محدودیت و اشتباهات بسیاری همراه‏ هستند که می‏توان به موارد زیر اشاره‏ نمود:

1-مبنای تنظیم،ثبت و طبقه‏بندی‏ ارقام حسابداری،واحد پول ملی کشوری‏ است که بنگاه صادراتی در آن فعالیت دارد، اما مبادلات بین الملل برمبنای ارزهای‏ بین المللی است که در زمانهای مختلف‏ نسبت به پول ملی دارای نوسان است و ثبت مابه‏التفاوت ارزش آن در هنگام‏ وصول معمولا در اسناد حسابداری صورت‏ نمی‏گیرد و یا ثبت آن در حسابهائی است‏ که در محاسبه سود و زیان اثر دارند، لذا ممکن است در تکنیکهای برآورد نسبتهای مالی منظور نگردد.

2-ماهیت قراردادهای فروش ایجاب‏ می‏کند هزینه‏ها با واحدهای پولی‏ متفاوتی پرداخت گردد.ممکن است هزینه‏ تهیه کالا برمبنای واحد پولی ملی باشد درحالی‏که بخشی از هزینه‏های مربوط به‏ بازاریابی،حمل و بیمه که در قیمت تمام‏ شده کالا موثر هستند برمبنای ارز خارجی‏ پرداخت گردند که در زمانهای مختلف‏ دارای ارزش یکسانی با پول ملی نیستند درنتیجه ثبت و برآورد آنها دقیق نخواهد بود.

3-دوره وصول مطالبات باتوجه به‏ قراردادهای پرداخت بین المللی و روابط بین کشورها و نیز اقتصاد ملی کشورها یکسان نیست.دولت برخی‏کشورها گاهی‏ پرداخت اعتبارات گشایش شده را معوق‏ می‏گذارند درنتیجه عدد حاصله در برآورد نسبتهای مالی گمراه‏کننده و کنترل آن‏ از دست مدیران خارج است.

4-نرخ بهره مبادله در قراردادهای‏ فروش اعتباری باتوجه به وضعیت‏ سیاسی اقتصادی کشورها با یکدیگر متفاوت است و مبنای مشخص و تثبیت‏ شده‏ای برای آن وجود ندارد.درنتیجه، غالبا ارقامی که در اسناد برای حسابهای‏ مدت‏دار ثبت می‏گردند باواقعیت اختلاف‏ فاحش دارند.

5-هیچ شاخصی بعنوان یک حد مقایسه‏ای در بازرگانی بین الملل برای‏ نسبتهای مالی در دسترس نیست تا مدیران واحدهای صادراتی بتوانند با اتخاذ روشهای متفاوت،نستبهای مالی‏ واحد خود را در مقایسه با آنها بهبود بخشند.به نظر می‏رسد که در برآورد و تحلیل نسبتهای مالی واحدهای صادراتی‏ ابتدا باید به دقت ماهیت اجزای تشکیل‏ دهنده این نستبها مشخص گردد تا ارقام‏ بدست آمده به واقعیت نزدیکتر باشد سپس روشی برای برآورد شاخصی‏ به‏عنوان متوسط مطلوب عملکرد این گروه‏ از فعالیت اقتصادی ابداع گردد تا مبنائی‏ برای مقایسه مورد استفاده صادرکنندگان‏ قرار بگیرد.

در این مقاله تلاش می‏شود با شناخت‏ دقیق ماهیت اجزای تشکیل دهنده‏ نسبتهای مالی به جستجوی روشهای‏ برآورد آنها و نیز راههای دست‏یابی به‏ شاخصهای مطلوب برای مقایسه نسبتهای‏ مالی با آنها باشیم.لازم به توضیح است‏ که این مقاله صرفا بر عملکرد واحدها و گروههائی که به صورت تخصصی به‏ صادرات کالا می‏پردازند تاکید دارد و در مورد آن دسته از واحدهای تولیدی که‏ راسا اقدام به بازاریابی و صدور تولیدات‏ کالا آماده صدور می‏گردد برآورد می‏شود. لذا قیمت تمام‏شده کالای آماده صدور قیمت تمام‏شده کالای آماده صدور عبارت خواهد بود از قیمت تمام‏شده‏ کالای فروش رفته در داخل کشور برمبنای‏ EX-WORKS در دوره مشابه.هم‏چنین‏ در این ارزیابی فرض گردیده است که کلیه‏ کالاهائی که به خارج صادر می‏شود در داخل کشور تولید و برمبنای پول رایج‏ کشور خریداری شده‏اند.

روشهای محاسبه نسبتهای‏ مالی و ماهیت اجزای آنها

نسبتهای نقدینگی

( Liquidity ratios ) این نسبت توانائی و قدرت پرداخت

شرکت در مورد بدهیهای کوتاه مدت را اندازه‏گیری می‏کند و از مقایسه اقلام‏ تشکیل دهند دارائیهای جاری با بدهیهای جاری بدست می‏آید و بر دو نوع‏ است:

1-نسبت جاری

( Current ratio ) نسبت جاری نشان می‏دهد که دارائیهای‏ جاری واحدهای صادراتی تا چه میزان‏ قادرند بدهیهای جاری آنرا پوشش دهند. این نسبت متداولترین وسیله برای‏ سنجش مدت بازپرداخت بدهی‏ها کوتاه مدتی است که در طی دوره سررسید می‏شوند.ازآنجائی‏که سرمایه‏گذاری در واحدهای صادراتی عمدتا در بخش‏های‏ خرید،بازاریابی و تحقیقات صورت‏ می‏گیرد و معاملات معمولا بر پایه‏ اعتبارات کوتاه مدت دریافتی از بانکها و موسسات اعتباری و یا خریدهای اعتباری‏ کوتاه مدت دریافتی از بانکها و موسسات اعتباری و یا خریدهای اعتباری‏ کوتاه مدت از تولیدکنندگان(منابع تهیه‏ کالا)است،و فروش نیز در بخش صادرات‏ معمولا به صورت اعتبارات اسنادی و قواعد اعتباری بین الملل است،لذا ماهیت‏ و اجزای تشکیل دهنده دارائیها و بدهیهای‏ جاری در بخش صادرات با سایر بخشهای‏ اقتصادی تفاوت دارد.اقلام عمده در این‏ دو گروه از حسابهای دائمی عبارتنداز وامها و اعتبارات دریافتی کوتاه مدت برای‏ خرید کالا و اعتبارات اسنادی دریافتی‏ کوتاه مدت که صدور کالا برمبنای آن‏ صورت گرفته است.به عبارت دیگر، دارائیهای جاری یک واحد صادراتی‏ عبارت است از موجودی کالا خریداری‏ شده آماده صدور+اعتبارات دیداری‏ برگشت‏ناپذیر(قطعی)که در ازای ارائه‏ اسناد صدور کالا به خارج از کشور در سررسید معین قابل وصول خواهد بود+ خالص(سود)زیان حاصل از تبدیل ارز مورد معامله به پول ملی(در زمان برآورد نسبت جاری در مقایسه با دوره‏ای که‏ قیمت کالای آماده فروش به نرخ روز ارز به خریداران اعلام گردیده است).برهمین‏ مبنا،بدهی جاری واحدهای صادراتی‏ عبارتست از خالص مبالغی که از محل‏ دارائیهای جاری تامین و در کوتاه مدت‏ پرداخت می‏گردند+اعتبارات دریافتی‏ از منابع اعتباری جهت تهیه و صدور کالا که بازپرداخت آن منوط به وصول اعتبارات‏ اسنادی گشایش شده است.از تقیسم‏ دارائیهای جاری بر بدهیهای جاری، نسبت جاری بدست می‏آید.بدیهی است‏ که به هر میزان نسبت جاری بزرگتر باشد، تامین بیشتری متوجه بستانکاران واحد صادراتی خواهد بود.ملاحظه می‏شود که‏ ترکیب دارائی جاری و بدهی جاری در این‏ ارزیابی بسیار مهم است و به واسطه‏ ماهیت فعالیت اقتصادی واحدهای‏ صادراتی باید اثر اقلامی مانند وام‏ کارکنان،پیش‏پرداختها،اسناد دریافتنی‏ بدهکاران غیرتجاری مشکوک الوصول و اوراق بهادار بلندمدت را برآورد دارائیهای‏ جاری بسیار ناچیز شمرد.چنانچه نسبت‏ جاری یک واحد صادراتی برابر با 5/2 (250 درصد)باشد،مفهوم آن اینست که‏ مجموع دارائیهای قابل تبدیل به‏ وجه نقد+خالص اعتبارات اسنادی قابل‏ وصول در طی دوره مالی مورد نظر،5/2 برابر بدهیهایی است که در طی همان‏ دوره سررسید می‏شوند.

2-نسبت آنی( Quick ratio )

این نسبت نشان می‏دهد که آن قسمت‏ از دارائیهای جاری که دارای ثبات‏ بیشتری است و هنگام تبدیل شدن به‏ وجه نقد،با کاهش کمتری در ارزش روبرو می‏شود تا چه میزان می‏تواند پشتوانه‏ بدهیهای سریع شرکت باشد.نسبت آنی‏ از تقسیم دارائیهای آنی بر بدهیهای آنی‏ بدست می‏آید.باتوجه به عملکرد تخصصی واحدهای صادراتی،دارائیهای‏ آنی در یک موسسه صادراتی عبارت است‏ از وجوه نقد+اعتبارات اسنادی دیداری‏ برگشت‏ناپذیر که توسط خریدار کالا کارسازی شده است+خالص عملیات‏ تبدیل ارز مورد معامله در زمان وصول به‏ پول رایج کشور نسبت به زمان فروش‏ کالا.در این محاسبه عدد اقلامی مانند پیش‏پرداختها و موجودی کالا مدنظر قرار نمی‏گیرد زیرا مطابق تعریف قابلیت‏ تبدیل سریع و کم‏هزینه به وجه نقد را ندارد. در این رابطه به موارد زیر باید توجه کرد:

1)ایجاد بدهی در بخش صادرات برمبنای‏ دریافت اعتبار جهت تهیه،بسته‏بندی‏ و صدور کالا تعریف می‏شود.ازآنجائی‏که‏ در این بخش هرگونه ایجاد بدهی در زمینه‏ خرید کالا عمدتا به پشتوانه فروش‏ اعتباری آن صورت می‏گیرد سررسید پرداخت بدهی با زمان دریافت وجوه‏ بدهکاران خارجی آن مابقت دارد،لذا می‏توان عامل زمان را از هر دو جریان حذف‏ و یا اثر مشابه یکسان برای آن منظور نمود. 2)یکی از اقلام عمده مالی که در بخش‏ صادرات مطرح و مورد حمایت است،جنبه‏ اعتباری آن است.صادرکنندگان معمولا به دلیل اهمیتی که برای مصالح ملی هر کشور دارند،از حمایت بیشتری از جانب‏ دولت و سایر بخشهای اقتصادی برخوردارند. لذا می‏توان ضریب تعریف‏شده‏ای را به‏ نام‏"ضریب حمایت اعتباری‏" Credit ) ( Covering Portion در روش محاسبه‏ نسبت آنی بکار گرفت.

مقدار این ضریب به روش زیر بدست می‏آید:

ضریب حمایت اعتباری در واقع توانائی‏ واحد صادراتی در جذب اعتبار به منظور پوشش بدهیهای آنی سررسید شده را نشان می‏دهد و اثر آن در نسبت آنی به‏ صورت زیر است:

بدیهی است که ضریب حمایت اعتباری‏ همواره عددی است بزرگتر(یا مساوی) یک و اثر افزایشی در مقدار نسبت آنی‏ دارد.هرقدر مقدار نسبت آنی یک واحد صادراتی بزرگتر باشد،از نظر پوشش‏ بدهیها مطلوبتر خواهد بود و بستانکاران‏ تامین بیشتری خواهند داشت.

بزرگی عدد نسبت آنی می‏تواند بیانگر موجودی نقدی زیاد در واحد صادراتی‏ باشد و از نظر راکد ماندن سرمایه،بر عدم‏ مدیریت صحیح آن دلالت کند.این تعبیر در سایر واحدهای اقتصادی قابل تعمق‏ است.اما ازآنجائی‏که مطابق اصول‏ و فروض این بحث،واحدهای صادراتی‏ بدون نیاز به صرف هزینه در بخش تولید و نگهداری کالا،اقدام به صدور آن‏ می‏کنند و در نتیجه سرمایه‏گذاری بطور عمده در بخش بازاریابی و تحقیقات‏ صورت می‏گیرد.بزرگ بودن عدد نسبت‏ آنی را می‏توان موجب قدرت مانور بیشتر در برنامه‏ریزی بخشهای مختلف واحد صادراتی بویژه بازاریابی محسوب نمود.

عدد یک،عدد مطلوب برای نسبت آنی‏ در همه بخشهای اقتصادی است.مفهوم‏ آن اینست که در ازای یک واحد پولی‏ بدهی،یک واحد پولی دارائی به صورت‏ نقد و یا قابل تبدیل به نقد در مدتی کوتاه‏ وجود دارد.به نظر می‏رسد که این عدد برای موسسات صادراتی نیز مطلوب است‏ زیرا همواره سقف بدهیهای اعتباری‏ مشتریان خارجی از میزان بدهیهای‏ موسسه بیشتر است لذا بر آن پوشش دارد، مگر در مواردی که نوسان بازار ارز بسیار شدید باشد دراین‏صورت نیز شرایط و معدل احتمال وقوع این رویداد در قبل و بعد از ایجاد بدهی طی دوره یکسان خواهد بود،در نتیجه ضریب ریسک نیز در هر دو مقطع یکسان است.

دوره وصول مطالبات‏ Average collection period

مطالبات واحدهای صادراتی به‏ فروشهای اعتباری که براساس‏ قراردادهای بین المللی صورت می‏گیرد مربوط می‏شود.در روشهای متفاوت‏ فروش کالا به مشتریان خارجی ازقبیل‏ FOB ، CF ، CIF و یا فروش درب کارخانه، معمولا مدت پرداخت وجه توسط صادرکننده تعیین می‏گردد و بستگی به‏ مدت زمانی دارد که وی جهت تهیه و حمل‏ کالا پس از عقد قرارداد به آن نیازمند است.

این مدت باتوجه به نوع کالا و روشهای‏ حمل آن متغیر است.بطور معمول،کالاهای‏ اساسی و مصرفی از دوره وصول مطالبات‏ کمتری برخوردارند.پس از آن مواد اولیه‏ و کالاهای واسطه‏ای قرار دارند که از دوره‏ وصول مطالبات کمتری برخوردارند. دریافت مطالبات ناشی از صدور ماشین‏ آلات و کالاهای سرمایه‏ای و پروژه‏های‏ اجرائی معمولا طولانی‏تر است.این دوره‏ در شرایط متفاوت از نظر پرداخت مانند RLC (1), CAD (2), SLC (3)و یوزانس‏ نیز متفاوت است.بطور معمول دوره وصول‏ مطالبات در طی یک دوره مالی یکساله‏ از تقسیم عدد 360 بر دفعات‏ (گردش)مطالبات بدست می‏آید.گردش‏ مطالبات عبارت است از مجموع مبلغ‏ صدور اعتباری کالا در طی سال تقسیم‏ بر متوسط مطالبات.همچنین متوسط مطالبات از جمع مطالبات اول و آخر دوره‏ مالی تقسیم بر دو حاصل می‏گردد.

به عبارت دیگر:

دوره وصول مطالبات در بخش صادرات‏ معمولا از روند معینی پیروی می‏کند و باتوجه به عوامل فوق بین 1 الی 3 ماه‏ است.

طولانی بودن دوره وصول مطالبات‏ واحدهای صادراتی می‏تواند معلول یکی‏ از عوامل زیر باشد:

الف)عدم پایبندی صادرکننده به مفاد قرارداد صدور کالا اعم از زمان‏بندی حمل‏ و تحویل کالا،عدم تحویل به موقع اسناد به بانک یا موسسات اعتباری کارگزار، مغایر بودن نوع کیفیت کالای صادر شده‏ با موضوع قرارداد و سایر موارد مشابه.

ب)شرایط سیاسی-اقتصادی کشور صادرکننده کالا یا وارد کنند آنـ

ج)عدم وجود سیستم بانکی پیشرفته‏ و روشهای انتقال ارز در یکی از کشورهای‏ صادرکننده یا وارد کننده کالا

د)رابطه سیاسی-اقتصادی دو کشور ذینفع با کشور صاحب ارز مورد معامله

ه)کیفیت کالای مورد معامله و درجه‏ اهمیت آن نزد خریدار که موجب می‏شود صادر کننده تسهیلات بیشتری از نظر پرداخت وجه آن برای خریدار قائل گردد. و)حجم بالای کالای صادراتی و زیاد بودن‏ مبلغ فروش که سبب می‏گردد صادرکننده‏ با پرداخت تدریجی وجه آن موافقت‏ نماید.

ض)تصمیمهای ناشی از سیاستهای‏ پیشبرد فروش( promotion )که‏ صادرکننده به منظور جلب مشتری و ورود به بازار اتخاذ می‏نماید.

دوره گردش کالا Inventory turnover

چنانچه صادرکننده اقدام به خرید و نگهداری کالا و سپس بازاریابی و صدور آن نماید،نسبت گردش کالا نشان می‏دهد که تا چه میزان سرمایه‏گذاری او بواسطه‏ نگهداری کالای اضافی بازده صفر داشته‏ است.به عبارت دیگر،این نسبت مدت‏ زمانی را نشان می‏دهد که در طی آن کالا به‏ فروش می‏رسد.این نسبت از تقسیم‏ قیمت تمام شده کالای آماده صدور برمبنای CIF در طی یک دوره معین‏ بر قیمت تمام شده متوسط موجودی کالا که در طی همان دوره نگهداری می‏گردد بدست می‏آید.سرعت گردش موجودی‏ کالا باتوجه به نوع تجارت متغیر است. بزرگی عدد دوره گردش کالا نشان می‏دهد که صادرکننده مطابق سفارش و تقاضای‏ موجود اقدام به خریداری کالا و صدور سریع آن نموده است.قیمت‏گذاری‏ مناسب و قناعت به سود ناویژه کمتر موجب سرعت بیشتر گردش می‏باشد.

صادر کننده با ملاحظه نسبت گردش کالا می‏تواند به نتایج تعیین کننده‏ای در مورد خرید کالا،قیمت‏های ارائه شده،عوامل‏ موثر بر تقاضای کالا و بازده سرمایه‏گذاری‏ خود دست یابد.معمولا نسبت گردش کالا را جهت مقایسه با سالهای گذشته‏ محاسبه می‏کنند.

دوره گردش عملیات‏ ( Operating cycle )

مرحله‏ای که در آن صادرکننده کالائی را برای صدور تهیه(خریداری)می‏نماید تا هنگامی که وجه آن را دریافت می‏کند، دوره گردش عملیات نامیده می‏شود.این‏ نسبت از حاصل جمع دو عدد سرعت‏ گردش کالا و دوره وصول مطالبات به دست‏ می‏آید.چنانچه متوسط دوره گردش‏ عملیات یک واحد صادراتی 100 روز باشد،مفهوم آن اینست که 100 روز طول‏ می‏کشد تا کالا خریداری،صادر و وجه یا اعتبار آن وصول گردد.در طی یک دوره‏ مالی یکساله،6/3 بار جریان تهیه،صدور و وصول وجه کالا طی می‏گردد.این نسبت‏ را نیز جهت مقایسه با ادوار گذشته‏ محاسبه می‏کنند.در موسسات صادراتی‏ در طی یکسال معمولا چندین دوره‏ عملیات طی می‏گردد و طولانی شدن دوره‏ عملیات در مقایسه با دوره‏های گذشته‏ ناشی از عملکرد نامطلوب بخشهای‏ مختلف واحد صادراتی است.کمبود سرمایه جاری واحد صادراتی نیز می‏تواند به سرعت زیاد دوره گردش عملیات منجر شود که درواقع عددی مطلوب نخواهد بود لذا در تحلیل عدد به‏دست آمده می‏بایستی‏ شرایط موجود را بدقت بررسی کرد.

نسبت کالا به سرمایه‏ در گردش‏ ( Inventory to working capital )

سرمایه در گردش یک واحد صادراتی‏ عبارت است از مقدار واقعی قدرت خرید آن واحد در هر لحظه اعم از وجوه نقد و اسناد اعتباری قابل وصول+متوسط اعتبارات دریافتی در طی دوره منهای‏ بدهیهای جاری آن.

با تقسیم کردن متوسط موجودی‏ کالا در طی دوره مالی بر سرمایه در گردش، نسبت کالا به سرمایه در گردش حاصل‏ می‏گردد.این نسبت نشان می‏دهد که‏ میزان موجودی انباشته کالا در مقابل‏ میزان صادرات آن از چه نسبتی برخوردار است و آیا واحد صادراتی قادر است از عهده پرداختهای مربوط به خرید کالا برآید یا خیر.عدد مطلوب در بخشهای‏ مختلف اقتصادی برای این نسبت‏ کوچکتر از یک است.یعنی حجم کالای‏ موجود در انبار واحد صادراتی متناسب‏ و یا کمتر از منابع مالی آن است.چنانچه‏ نسبت کالا به سرمایه در گردش 9/0 باشد مفهوم آن اینست که 90%سرمایه‏ در گردش شرکت به موجودی کالای قابل‏ صدور تبدیل گشته است.بالا بودن عدد این نسبت حاکی از وجود ضعف در یکی‏ از بخشهای بازاریابی،عملیات اجرائی‏ صدور،تحقیقات و مدیریت مالی واحد صادراتی می‏باشد و یا دلالت بر یکی از حالات زیر دارد:

1-موسسه صادراتی اقدام به خرید کالاهایی نموده است که از نظر استانداردهای صادراتی فاقد کیفیت‏ مناسب بوده و به صورت راکد انباشته شده‏ است.

2-حجم معاملات انجام شده بیشتر از سرمایه موسسه صادراتی است و درواقع‏ موسسه صادراتی نسبت به توانائی واقعی‏ در صدور کالا،دارای کمبود سرمایه‏ می‏باشد.

3-موسسه صادراتی باتوجه به روند تغییرات قیمت در کشور خریدار کالا،اقدام‏ به خرید و نگهداری آن نموده است.

4-پیش‏بینی روند آینده تغییرات‏ (کاهش)میزان عرضه در کشور سبب‏ گردیده که واحد صادراتی با ذخیره کردن‏ کالا بتواند در بازارهای آتی خود حضور مستمر داشته باشد.

5-روش ارزیابی مقدار موجودی کالا تغییر پیدا کرده است و به دلیل افزایش‏ قیمت،رقم بزرگتری برای کالای موجود منظور شده است.درعین‏حال کوچک‏ بودن عدد نسبت کالا به سرمایه در گردش‏ می‏تواند ناشی از ملاحظات حسابداری‏ در رویه ثبت ارقام،و یا سیاستهای آتی‏ واحد صادراتی از نظر برآورد تقاضای آینده‏ کشور خریدار و ملاحظات مربوط به روابط سیاسی-اقتصادی دو کشور مبادله کننده‏ باشد.

نسبت گردش سرمایه‏ جاری‏ ( Working capital turnover )

این نسبت نشان می‏دهد که موفقیت‏ واحد صادراتی در به‏کارگیری سرمایه‏ در گردش خود برای صدور کالا چه میزان‏ بوده است.درواقع واحد صادراتی پی‏ می‏برد که آیا مقدار سرمایه در گردرش او با حجم فروش ناشی از صدور کالا متناسب‏ است یا خیر.

این نسبت از تقسیم میزان فروش ناشی‏ از صدور کالا بر حجم سرمایه در گردش‏ بدست می‏آید.این نسبت در مقایسه‏ با اعداد استخراج شده در دوره‏های مالی‏ قبل سنجیده می‏شود و عملکرد واحد صادراتی در استفاده بهینه از سرمایه‏ در گردش خود مشخص می‏گردد.بالا بودن‏ عدد این نسبت در شرایطی مطلوب است‏ که ناشی از افزایش میزان صدور کالا باشد نه کاهش در حجم سرمایه در گردش.برای‏ محاسبه این نسبت نیز همانظور که‏ قبلا اشاره شد بهتر است میزان اعتبارات‏ دریافتی در طی دوره یا مقدار متوسط قدرت‏ واحد صادراتی در استفاده از اعتبارات قابل‏ دریافت را در محاسبه سرمایه در گردش آن‏ منظور نمائیم.بدین‏ترتیب میزان‏ حساسیت واحد صادراتی نسبت به‏ تغییرات ناگهانی شرایط در تجارت‏ بین الملل به درستی برآورد شده‏ و سیاستهای تعادلی برای رویارویی‏ باشرایط فوق پیش‏بینی خواهد شد.

نسبت بازده فروش‏ صادراتی‏ ( Return on export sales )

این نسبت نشان می‏دهد که از هر واحد پول،چقدر سود نصیب صادرکننده‏ می‏شود برای به‏دست آوردن مقدار این‏ نسبت سود خالص حاصل از فعالیت‏ صادراتی را بر خالص فروش کالاهای‏ صادرشده تقسیم می‏کنند و چون عدد حاصله برمبنای درصد بیان می‏گردد،آنرا در 100 ضرب می‏نمایند.برای محاسبه‏ سود خالص لازم است بهره اعتبارات‏ دریافت شده و ذخیره مالیات پرداختنی‏ را در آن منظور نمایند.مانده سود یا زیان‏ ناشی از تبدیل ارز مورد معامله به پول‏ رایج کشور و هزینه‏های فرصت و بهره‏ سرمایه(در شرایطی که کالا به صورت‏ یوزانس فروخته می‏شود یا پرداخت وجه‏ کالا در بلندمدت صورت می‏گیرد)نیر در کسب نتیجه بهتر موثر است.

متاسفانه مطالعات موردی برای تعیین‏ شاخص نسبت بازده فروش صادراتی در رشته تجارت بین الملل در دسترس نیست‏ و صادرکننده صرفا می‏تواند از طریق‏ مقایسه عدد حاصله با عدد بازده فروش‏ سایر بخشهای صادراتی و نیز با اعداد دوره‏های قبل،سود حاصل از فعالیت خود را در ازای هر واحد پولی ارزیابی نماید. چنانچه نسبت بازده فروش صادراتی یک‏ موسسه صادراتی برابر 2/1 باشد مفهوم‏ آن اینست‏که سودی معادل 120 درصد در ازای هر واحد پولی در طی سال(یا دوره‏ مالی معین)نصیب صادرکننده شده است.

نسبت بازده ارزش ویژه‏ ( Return on equity )

مدیران بخش صادرات به نسبت بازده‏ ارزش ویژه به‏عنوان مهم‏ترین شاخص‏ سودآوری توجه دارند.این نسبت درواقع‏ نتیجه سرمایه‏گذاری انجام شده در بخش‏ صادرات را نشان می‏دهد و از تقسیم سود خالص بر ارزش ویژه حاصل می‏شود. ارزش ویژه در این تعریف عبارت است‏ از کل سرمایه پرداخت شده+سود تقسیم‏ نشده حاصل از فعالیت صادراتی طی‏ دوره+سود یا زیان ناشی از تبدیل ارز به‏ پول ملی در طی دوره.بدیهی است برای‏ محاسبه نسبت بازده ارزش ویژه در هر دوره‏ می‏بایستی از رقم ارزش ویژه در اول دوره‏ مورد نظر استفاده نمود.هم‏چنین برای‏ محاسبه سود خالص،اثر کاهشی بهره‏ اعتبارات کوتاه مدت،ذخیره مالیات‏ و هزینه فرصت از دست رفته مدنظر قرار می‏گیرد.

عدد شاخص این نسبت باتوجه به‏ گروههای مختلف کالا متفاوت است. شاخص متوسط تجارت در موسسات‏ عمده‏فروشی در گروه کالاهای مصرفی‏ کوچکتر از کالاهای واسطه‏ای و سرمایه‏ای‏ است.باتوجه به تنوع کالاها و عدم وجود دقت کافی در ارزیابی شاخصهای موجود رشته‏های مختلف اقتصادی،بهتر است‏ واحدهای صادراتی عملکرد خود را در مقایسه با وضعیت دوره‏های قبل‏ ارزیابی نمایند.همچنین باتوجه به هزینه‏ فرصت سرمایه‏گذاری در سایر رشته‏های‏ اقتصادی،واحدهای صادراتی می‏توانند نرخ بهره بازار را به‏عنوان مبنا و شاخص‏ نسبت بازده ارزش ویژه منظور و عملکرد خود را در این مقیاس بررسی نمایند.

بازده مجموع دارائیها ( return on assets )

مدیران واحدهای صادراتی علاقه‏مند هستند توانائی خود را در به‏کارگیری‏ منابعی که در اختیار دارند ارزیابی کنند. نسبت بازده دارائیها که از تقسیم‏ سود خالص بر جمع دارائها(جاری و ثابت) بدست می‏آید این منظور را برآورده‏ می‏سازد.مجموع دارائیهای واحد صادراتی شامل کلیه اقلام دارائی است که‏ در حسابهای مالی منظور می‏شود.بدیهی‏ است که عدد بازده مجموع دارائیها با عدد بازده ارزش ویژه متفاوت است.زیرا اثر وامهای دریافت شده در دارائیهای شرکت‏ مترتب است و درواقع این اختلاف بیانگر خاصیت اهرمی استفاده از بدهیهای‏ بلند مدت(استقراض)در سودآوری است. شاخص بازده دارائیها نیز در مقایسه‏ با دوره‏های قبل ارزیابی می‏شود.

نسبت مالکانه‏ ( Proprietary ratio )

این نسبت نشان می‏دهد که مجموع‏ سرمایه و اندوخته‏های صاحبان سرمایه واحد صادراتی،چه درصدی از مجموع‏ دارائیها را تشکیل می‏دهد.عدد این‏ نسبت از تقسیم ارزش ویژه بر مجموع‏ دارائیها بدست می‏آید.از نظر مدیران‏ صادرات،هرچقدر نسبت مالکانه کمتر باشد،سود بیشتری عاید واحد صادراتی‏ خواهد شد زیرا دارائیهای بیشتری از محل‏ منابع استقراض تهیه شده است،مشروط براینکه بازده دارائی یا نرخ سود سرمایه‏گذاری(سود خالص تقسیم بر مجموع دارائیها)از نرخ بهره‏ای که جهت‏ خرید اعتباری کالای صادراتی پرداخت‏ می‏شود بیشتر باشد.چنانچه نرخ سودی‏ که عاید واحد صادراتی می‏گردد کمتر از بهره پرداختی به طلبکاران باشد،با کم‏ شدن نسبت مالکانه،سود سرمایه‏گذاری‏ نیز کاهش می‏یابد لذا رقم بزرگتر نسبت‏ مالکانه برای مدیران صادرات توجیه‏پذیر خواهد بود.به‏عنوان مثال فرض می‏کنیم‏ نسبت سودآوری یک واحد صادراتی(سود خالص تقسیم بر مجموع دارائیها)در پایان‏ سال 1373 برابر 22 درصد و متوسط نرخ‏ بهره وام دریافتی از سیستم بانکی جهت‏ تهیه و صدور کالا 18 درصد و نسبت بهره‏ مالکانه واحد صادراتی در همین سال 63 درصد است.مفهوم آن اینست که 63 درصد از مجموع دارائیها از محل سرمایه‏ و اندوخته‏های صاحبان موسسه صادراتی‏ تهیه شده است.چنانچه این نسبت‏ در پایان سال 1374(با فرض ثابت بودن‏ سایر شرایط)61 درصد باشد درواقع در سال‏ 74 سود بیشتری نصیب واحد صادراتی‏ گردیده است زیرا به میزان 2 درصد سرمایه‏گذاری کمتر و 4 درصد(به میزان‏ تفاوت سود حاصل از سرمایه‏گذاری و بهره‏ پرداخت شده)سود ناخالص بیشتری داشته‏ است.

تجارت بین الملل تابعی است از عوامل‏ متعدد اقتصادی،سیاسی و اجتماعی که‏ تغییر هریک‏از متغیرهای فوق می‏تواند اثر مستقیم بر عملکرد موسسات صادراتی‏ بگذارد،به‏نحوی‏که بسیاری از ارقام ثبت‏ شونده در سرفصلها و اجزای حسابداری‏ واحدهای صادراتی،متاثر از عوامل‏ بیرونی خواهد بود و منحصر به سیاستهای‏ مدون مدیران صادرات نمی‏باشد. در نتیجه این ارقام در هر دوره مالی به‏ تنهائی دارای اهمیت نیستند و الزاما با نتایج حاصله از فعالیت دوره‏های قبل‏ همان موسسه ارزیابی می‏شوند و روند تغییرات آنها بیش از خود ارقام مورد تجزیه و تحلیل قرار می‏گیرند.

استانداردهایی که از فعالیت سایر موسسات صادراتی در سطح بین الملل‏ بدست آمده باشد در دسترس نیست‏ تا مدیران واحدهای صادراتی بتوانند به‏ عنوان یک شاخص آماری و علمی آنها را برمبنای تجزیه و تحلیل نسبتهای مالی‏ خود قرار دهند.ازاین‏رو شاخصهای‏ سایر رشته‏های اقتصادی بویژه موسسات‏ تولیدی و عمده فروشی به‏عنوان راه‏نمای‏ نسبتهای مالی در زمینه‏های مشترک‏ مدنظر قرار می‏گیرند.این روش نیز به‏ تنهائی و بدون توجه به ماهیت اقلامی که‏ صورتها و نسبتهای مالی در موسسات فوق‏ برآن‏مبنا تهیه شده‏اند قابل استناد نیست‏ لذا تنها راه موجود،مقایسه و تجزیه‏ و تحلیل نسبتهای مالی با نسبتهای‏ موسسات مشابه می‏باشد.بدیهی است‏ که ارقام عملیات یک موسسه صادراتی‏ کاملا با موسسات دیگر قابل مقایسه‏ نیست زیرا در نحوه عملیات،کیفیت‏ و اطلاعات مربوط به محصول،قیمت تمام‏ شده،سیاستهای مالی و سرمایه‏گذاری‏ و نهایتا نحوه محاسبه و قیمت‏گذاری کالا همواره تفاوتهایی وجود دارد که از ارزش‏ و دقت مقایسه می‏کاهد.در این خصوص‏ توصیه می‏شود اتحادیه‏ای متشکل از موسسات صادراتی باتوجه به گروه‏بندی‏ کالاها و بازارهای هدف،روش یکسانی‏ را در ثبت و نگهداری ارقام حسابداری‏ تعیین و نسبتهای مالی رشته‏های مختلف‏ صادراتی را در یک یا چند دوره مالی برآورد و گزارش نمایند تا به‏عنوان مبنائی قابل‏ قبول در قالب شاخصهای استاندارد مورد استفاده مدیران صادرات قرار بگیرد.تغییر در سیاستهای مالی مدیران صادرات در دوره‏های مختلف مالی ارزش مقایسه‏ای‏ را که در شرایط یکسان می‏بایستی صورت‏ بگیرد کمرنگ می‏کند.تغییر در حجم‏ دارائیها و یا اتخاذ سیاستهای اهرمی‏ در دوره‏های خاص باتوجه به نرخ بهره‏ و شرایط استقراض و امکانات موجود، اختلاف فاحشی در ارقام حسابداری‏ و نتیجتا در اعداد نسبتهای مالی‏ بوجود می‏آورد و صحت تجزیه و تحلیل‏ آنها را با تردید مواجه می‏سازد.

گاهی تغییر در موجودی یا گردش‏ کالا ناشی از عواملی است که خارج‏ از اختیار صادرکننده می‏باشد.مثلا کاهش‏ در میزان عرضه به واسطه افزایش‏ تقاضای داخلی برای کالاهائی خاص،در واقع انعکاس عملکرد درونی شرکت‏ نیست.لذا محاسبه نسبتهائی مانند دوره‏ گردش کالا و دوره گردش عملیات متناسب‏ با شرائط دوره‏های قبل نخواهد بود.بدین‏ ترتیب تحلیل وضعیت موجود تنها به‏ عنوان یک احتمال و یا هشداری برای‏ بررسی بیشتر از ارزش مقایسه‏ای برخوردار است.

تورم،همواره افزایش قیمتها را بدنبال‏ دارد و منجر به افزایش قیمت تمام شده‏ کالای آماده صدور می‏گردد و بنا بر این‏ استفاده از ضریبی که خنثی کننده اثر تورم‏ بر ارقام حسابداری باشد در محاسبه برخی‏ نسبتهای مالی ضروری می‏گردد.مقدار و چگونگی محاسبه این ضریب خود مقوله‏ای است پیچیده که می‏بایستی‏ باتوجه به مجموع شرایط اقتصاد ملی‏ کشور صادر کننده کالا بررسی گردد.

عوامل متعدد دیگری نیز موجب‏ محدودیت در تجزیه و تحلیل صحیح‏ نسبتهای مالی در مدیریت صادرات‏ می‏شود که هریک باتوجه به نحوه عملکرد واحد صادراتی و شرایط اقتصادی- اجتماعی موجود قابل بررسی است.کارکرد نسبتهای مالی در بخش صادرات الزاما تابع دقت عمل در انتخاب اجزای نسبتها و شناخت ماهیت آنها و ثبت ارقام دقیق‏ دفتری و حسابداری باتوجه به نوسانات‏ موجود پارامترهای اقتصادی می‏باشد. مدیران صادرات همواره با تغییرات فراوان‏ در شرایط اقتصادی داخلی و خارجی‏ محدودهء فعالیت خود مواجه هستند و به‏ نظر می‏رسد کوتاه‏تر کردن دوره‏های مالی‏ جهت محاسبه نسبتهای مالی می‏تواند اثر نوسانات اقتصادی را بر اعداد بدست‏ آمده کمتر کند.

منابع

-مدیریت مالی،فردوستون‏ویوجین‏ بریگام،اترجمه حسین عبده تبریزی‏ و پرویز مویدی،انتشارات آگاه

-اصول دفترداری و حسابداری‏ بازرگانی،حسن سجادی‏نژاد،جلد پنجم، دانشگاه علامه طباطبائی

-تجزیه و تحلیل صورتهای مالی، موسسه حسابرسی سازمان صنایع ملی و سازمان برنامه

-راهنمای صادرات(شیوه‏های کاربردی)، انجمن مدیران صنایع وداطا

پی‏نوشتها

Revolving letter of credit (1

cash against documents (2

stand by letter of credit (3