

- учет и управление дебиторской задолженностью;
- контроль своевременности оплаты и работу с дебиторами;
- информационно-аналитическую поддержку специалистов.

Проведенный анализ свидетельствует о постоянной тенденции относительно снижения качества портфеля факторинговых кредитов в АКБ «Укрсоцбанк», наблюдается повышение рисков по факторинговым операциям.

В течение последних трех лет в АКБ «Укрсоцбанк» наблюдалась тенденция относительно роста процентного и комиссионного дохода от предоставления факторинговых кредитов. Это в первую очередь обусловлено увеличением масштабов факторинговых операций. А также связано прежде всего с повышением средней процентной ставки по предоставленным факторинговым кредитам. Основной причиной такой ситуации было повышение спроса на факторинговые кредиты на рынке капиталов в целом.

Несмотря на тенденцию роста доходности, прибыльности и рентабельности факторинговых операций, их удельный вес в доходах банка остается очень низким. Подытоживая вышеизложенное, следует утверждать, что банк избрал правильную кредитную политику относительно факторингового кредитования.

Постоянно оценивая эффективность факторинговых операций, с учётом их риска, менеджмент банка может обоснованно принимать управленческие решения с ориентацией на постоянные смены в рыночной среде. Это позволяет банку взвешенно подходить к формированию портфеля факторинговых кредитов, принимая во внимание не только прибыльность, но и реальный уровень риска кредитных операций.

К тому же, более интенсивное развитие банками факторинговых услуг будет способствовать экономическому росту страны.

УДК 339.924

Кивачук А.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Потапова Н.В.

УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест, РБ

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Международный обмен товарами и услугами может быть выгоден всем участникам внешнеэкономических связей при условии правильного формирования структуры экспорта и импорта. Особое значение имеет оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия. Актуальность данной проблемы подтверждается результатами экспортно-импортных операций Республики Беларусь за последние годы. Так, по итогам 10 месяцев 2010 года, внешнеторговый баланс имел отрицательное сальдо более 8 млрд. долларов США.

Анализ внешнеэкономической деятельности предприятия в условиях рынка, как правило осуществляется по следующим направлениям:

- 1) анализ показателей производственно-сбытовой деятельности внешнеторговой фирмы;
- 2) анализ рациональности использования средств при осуществлении внешнеэкономических операций;
- 3) оценка финансовых результатов деятельности внешнеторговой фирмы.

Такая скорректированная, доработанная и комплексная методика позволяет отразить подлинную картину происходящего и разработать мероприятия по улучшению внешнеэкономической деятельности предприятия.

Для определения экономической эффективности внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия ряд авторов, в том числе Т.В. Миролюбива, Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Г.В. Мельникова, предлагают методику, суть которой сводится к следующему.

При расчете показателей экономической эффективности импорта, они подразделяются на две группы: первая - показатели эффективности импорта товаров производственного назначения, вторая - показатели эффективности товаров народного потребления.

Методика может применяться при анализе внешнеэкономической деятельности предприятия за определенный период, но не при экономическом обосновании отдельных предложений о продаже и закупке товаров, при планировании внешнеэкономической деятельности на предстоящий период, для выбора наиболее эффективных вариантов развития внешнеэкономической деятельности предприятия. Но данная методика представляется очень узкой, поскольку не позволяет оценить степень и качество выполнения обязательств по экспортным и импортным контрактам, проанализировать качество и конкурентоспособность экспортных и импортных товаров, проследить динамику экспорта и импорта товаров, выявить резервы и разработать мероприятия по улучшению внешнеэкономической деятельности предприятия.

Другая группа отечественных авторов (Ю.А. Григорьев, А.И. Муравьев, А.Ф. Мухин, С.Н. Каруна) предлагают для оценки внешнеэкономической деятельности предприятия иную методику анализа [3].

Анализ внешнеэкономической деятельности предприятий может осуществляться в таком порядке:

1. Оценка выполнения обязательств по внешнеэкономическим операциям и динамика внешнеэкономических операций;
2. Анализ издержек и ценовой политики. Здесь выделяется анализ накладных расходов по экспорту и импорту, расчет эффективности экспортных и импортных операций;

3. Анализ финансового положения внешнеэкономического объединения: анализ финансового положения по экспортным и импортным операциям; анализ использования собственных оборотных средств; состояние расчетов с прочими кредиторами и дебиторами; оценка платежеспособности и анализ рентабельности предприятия; анализ качества и конкурентоспособности продукции.

Изучение литературных источников показало, что все авторы, занимающиеся обозначенными проблемами, базировали анализ внешнеэкономической деятельности предприятия на одной из выделенных методик.

Обращение к иностранным источникам показало, что ряд зарубежных авторов (Л.Нойлер, Дж. Харингтон) методику анализа базируют на управлении качеством продукции и оценке конкурентоспособности, дополняя ее также характеристикой динамики экспорта и импорта предприятия, анализом эффективности экспортных и импортных операций, анализом финансового положения.

Но использование только зарубежной методики в условиях переходной экономики пока не представляется возможным, поэтому можно предложить такую методику, которая бы учитывала отечественный и зарубежный опыт, некоторые собственные доработки, а также тенденции современного развития белорусских предприятий-экспортеров. Анализ внешнеэкономической деятельности предприятия должен осуществляться по таким направлениям:

1) анализ показателей производственно-сбытовой деятельности внешнеторговой фирмы, который включает в себя оценку уровня и качества выполнения обязательств по экспортным и импортным контрактам с иностранными партнерами; анализ качества и конкурентоспособности экспортных товаров и эффект от повышения качества продукции; анализ динамики экспорта и импорта продукции;

2) анализ рациональности использования средств при осуществлении внешнеэкономических операций, где можно выделить: изучение оборачиваемости оборотных средств в экспортных операциях; анализ накладных расходов по экспорту и импорту товаров; анализ эффективности экспортных и импортных операций; обобщение результатов анализа;

3) оценка финансовых результатов деятельности внешнеторговой фирмы (или отдела внешнеэкономических связей), который предполагает изучение непроизводительных расходов предприятия; оценку платежеспособности и рентабельности предприятия.

Такая скорректированная, доработанная и комплексная методика позволит отразить подлинную картину происходящего и разработать мероприятия по улучшению внешнеэкономической деятельности предприятия.

Анализ показателей производственно-сбытовой деятельности начинается с анализа выполнения обязательств по экспортным и импортным операциям.

При анализе экспортных операций определяют выполнение обязательств по стоимости, физическому объему, количеству экспортируемых товаров, по срокам их поставок и качеству; устанавливают факторы, повлиявшие на эти показатели, и измеряют их воздействие; выясняют причины невыполнения обязательств по тем или иным позициям. Анализ проводится в такой последовательности: сначала определяют выполнение обязательств по товарам и товарным группам, затем по странам экспорта и отдельно по итогам экспорта в развитые и развивающиеся страны; в заключение результаты анализа обобщаются по фирме и объединению. Изложение обработанной аналитической информации производится в обратном порядке: оценка работы в целом по объединению, или фирме, затем по странам, товарным группам, товарам. Информацию для анализа можно получить из оперативного учета и отчетности объединения.

В ходе анализа прежде всего исчисляется уровень выполнения обязательств по стоимости и по физическому объему как для отдельных товаров, так и для их совокупности (итоговые показатели).

Невыполнение обязательств по экспорту товаров по стоимости может быть вызвано изменением двух основных факторов – физического объема и цен. Влияние этих факторов на итоги выполнения обязательств по экспорту по стоимости определяется методом цепных подстановок или интегральным методом.

При анализе выполнения обязательств по экспорту надлежит также ответить на вопрос о том, насколько правильно предприятием использована конъюнктура рынка.

Невыполнение обязательств по экспорту товаров по физическому объему может вызываться разнообразными причинами (опоздания в поставке товаров для экспорта со стороны поставщиков, задержки в транспортировке товаров, трудности с реализацией товаров в конкретной стране в связи с возросшей конкуренцией, качественной характеристикой товара, валютными ограничениями и др.). Причины невыполнения обязательств устанавливаются и тщательно изучаются.

Качество экспортных товаров должно соответствовать техническим условиям заказов. В противном случае иностранные покупатели могут предъявить рекламации, что наносит ущерб авторитету фирм и объединения как экспортеру товаров и снижает размер выручки за товары на сумму удовлетворенных рекламаций. Анализ данного участка работы предприятия за отчетный период целесообразно проводить в сопоставлении с аналогичными показателями прошедших периодов. В качестве критерия при оценке работы предприятия по качеству товаров можно использовать показатель процентного отношения суммы удовлетворенных рекламаций к стоимости поставленных товаров.

Уровень качества изделия можно оценивать в зависимости от поставленной цели дифференцированно по единичным (характеризуют одно свойство продукции); комплексным (характеризуют совокупность нескольких свойств продукции) или интегральным (выражаются через соответствующую сумму экономических или технических показателей) показателям, производственной или потребительской

группе. Таким образом, уровень качества – это относительная характеристика, основанная на сравнении значений показателей качества оцениваемой продукции с соответствующими показателями продукции, принятой в качестве базы сравнения.

Для более полной характеристики экспортной работы объединения экспорт товаров и услуг за отчетный год сопоставляется с экспортом за предыдущий год. Такое сопоставление целесообразно проводить за несколько лет (например, за 3-5). Цель такого исследования—установить, какие перемены произошли в товарной структуре экспорта, в появлении и развитии новых видов экспорта и его географическом направлении, как изменился объем экспорта в текущих и в постоянных (базовых) ценах, как изменились в среднем экспортные цены. При изучении динамики экспорта за ряд лет вычисляются также темпы прироста экспорта за каждый год и среднегодовой темп прироста экспорта за весь изучаемый период.

Данные об экспорте за изучаемые годы группируются по странам и по товарам в аналитических таблицах. По каждой строке таблицы (страна, товар или итог) вычисляются индексы стоимости, физического объема и цен. Эти индексы и покажут, в какой мере и где изменились стоимость и физический объем экспорта и средние экспортные цены.

Выполнение обязательств по экспорту и импорту товаров и услуг связано с расходом средств для оплаты счетов поставщиков экспортных и импортных товаров и оплаты накладных расходов по экспорту и импорту товаров. В связи с этим для выяснения вопроса о степени рациональности использования средств в отчетном периоде необходимо:

во-первых, изучить оборот средств в операциях внешнеэкономических связей. В ходе такого изучения выясняются возможности ускорения оборачиваемости средств, что позволит высвободить из внешнеторгового оборота и вернуть государству часть ранее полученных средств;

во-вторых, исследовать состав и структуру накладных расходов. В связи с этим необходимо выяснить целесообразность произведенных затрат и изыскать возможность снижения их уровня и экономии средств в будущем;

в-третьих, определить уровень эффективности внешнеэкономических операции. В ходе такого исследования устанавливаются факторы, вызвавшие изменение показателей эффективности, и выясняются возможности увеличения выгоды внешнеэкономических операций предприятий. При этом производится уязка результатов анализа накладных расходов и показателей эффективности операции.

Заключительный этап анализа—определение оборачиваемости средств и эффективности операции — позволяет в конечном итоге установить, насколько рационально использовались предприятием средства, полученные для проведения внешнеэкономических операций.

При подведении итогов рациональности использования средств во внешнеэкономических связях (во внешней торговле) необходим показатель, обобщающий все результаты анализа. Таким показателем может стать коэффициент отдачи средств.

Оценка финансовых результатов внешнеэкономической деятельности предполагает изучение непроизводительных расходов предприятия, характеристику финансового положения, платежеспособности и рентабельности предприятия.

При анализе финансового состояния предприятия оценивается удовлетворительность структуры баланса. Для этого в Республике Беларусь используются следующие показатели:

- 1) коэффициент текущей ликвидности;
- 2) коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- 3) коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами предприятия.

Таким образом, рассмотренная методика позволяет достаточно полно оценить внешнеэкономическую деятельность предприятия.

Список цитированных источников

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: учебник для вузов / Г.Д. Гордеев, Л.Я. Иванова [и др.]; Под ред. проф. Л.Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ, 2008.
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для ВУЗов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2009.
3. Григорьев, Ю.А. Учет, анализ и контроль внешнеэкономической деятельности и валютных операций / Ю.А. Григорьев, А.И. Муравьев. – М.: Паимс, 2008. – 208 с.
4. Noulter, L. Die statistische Methode der Qualitätsbewertung. – Fr. am M., 2002.
5. Harington, J. Die Qualitätsentwicklung am amerikanischen Betrieben. – Dresden, 2007.

УДК 336

Колесникович А.Н.

Научный руководитель: ст. преподаватель Янович П.А.

УО “Белорусский национальный технический университет”, г. Минск, РБ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ