

Таблица 3 – Оценка финансового состояния коммерческих банков ОАО «Банк Москва-Минск» и ОАО «Белагропромбанк» за 2009 – 2010 гг. по методике, разработанной автором

Показатель	Банки			
	ОАО «Банк Москва-Минск»		ОАО «Белагропромбанк»	
	2009	2010	2009	2010
1. Коэффициенты оценки достаточности капитала:				
а) соотношение собственных и привлеченных средств;	0,14	0,13	0,31	0,28
б) отношение собственных средств банка к активам, размещение которых сопряжено с риском потерь	0,17	0,16	0,26	0,24
2. Коэффициенты оценки качества активов:				
а) защищенность от риска;	0,07	0,13	0,03	0,10
б) уровень активов с повышенным риском	0,95	0,88	0,99	0,90
3. Коэффициенты оценки деловой активности:				
а) оценка инвестиционной активности;	0,08	0,06	0,01	0,08
б) использование привлеченных средств.	0,84	0,84	1,22	1,16

Источник: собственная разработка автора.

2. Упрощается расчет коэффициентов оценки финансового состояния банка, при этом не снижается его эффективность и подтверждаются выводы, сделанные по действующей методике анализа финансового состояния коммерческих банков в Республике Беларусь.

Таким образом, анализ финансового состояния банков, по разработанной автором методике, наиболее объективно отражает результаты деятельности банков в РБ. Следовательно, он имеет практическую и теоретическую значимость: упрощает анализ и приводит его в соответствии с МСФО.

Список цитированных источников

1. Жарковская, Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: учебник. – 2-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2011. – 325 с.
2. Вешкин, Ю.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебное пособие / Ю.Г. Вешкин, Г.Л. Авагян. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. – 352 с.
3. Финансовая отчетность ОАО «Банк Москва-Минск» за год, закончившийся 31 декабря 2010 г. – Мн., 2011. – 66 с.
4. Финансовая отчетность ОАО «Белагропромбанк» за год, закончившийся 31 декабря 2010 г. – Мн., 2011. – 66 с.

УДК 005.572

Климашевский А.Т.

Научный руководитель: преподаватель Карсеко А.Е.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, РБ

КОНСАЛТИНГОВЫЕ КОМПАНИИ – ДВИГАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

От чего в наибольшей степени зависит устойчивый рост экономики и, как следствие, повышение благосостояния граждан? Сегодня совершенно очевидно, что в первую очередь стабильность экономики обеспечивает малый и средний бизнес, а не запасы углеводородного сырья и не залежи полезных ископаемых. Ведь именно мобильные частные компании продемонстрировали способность быстрее других секторов реагировать на запросы рынка, внедрять новые технологии, осваивать выпуск инновационной продукции. Оперативно создавая новые предприятия и рабочие места, малый и средний бизнес доказал также, что он лучше справляется с проблемой «лишних» рабочих рук.

Связь между экономическим ростом и развитием частной инициативы прямо пропорциональная: так, в 25 странах ЕС малые и средние предприятия создают 57% добавленной стоимости. В Гонконге и Сингапуре их продукция составляет до 60% экспорта [2].

Беларусь сегодня также становится на путь функционирования согласно общемировым законам экономического развития. Свидетельством тому стало принятие главой государства Директивы № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь». Кроме того, положительную тенденцию развития малого и среднего бизнеса можно увидеть, проанализировав данные о численности предприятий и индивидуальных предпринимателей за последние годы (Таблица 1) [2].

Таблица 1 – Количество зарегистрированных малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в 2006-2010 гг.

Субъекты хозяйствования	Количество на конец года, единиц (тыс. чел.)					Темп роста, % 2010 г. / 2006 г.
	2006	2007	2008	2009	2010	
Малые предприятия	37660	53167	69947	77402	84164	223,5
Индивидуальные предприниматели	191,8	212,6	215,6	219,6	231,8	120,9

Тем не менее, в настоящее время, особенно в условиях экономического кризиса, большинство субъектов хозяйствования сталкивается с различного рода трудностями в своей деятельности. По данным информационно-аналитического ресурса www.bancrot.by, на 1 ноября текущего года в Бела-

руси насчитывается около пяти тысяч предприятий-банкротов. Многие из проблем хозяйствующих субъектов сегодня могут быть решены с помощью консалтинговых компаний. Ведь учитывая свою специализацию, которая на сегодняшний день может быть различной: от узкой, ограничивающейся каким-либо одним направлением консалтинговых услуг, до самой широкой, охватывающей полный спектр услуг в этой области, консалтинговые компании способны оказывать помощь как большим, так и малым предприятиям (в том числе и индивидуальным предпринимателям) во всех сферах их деятельности. И с учетом своей направленности выделяют следующие виды консалтинга: финансовый, административный, маркетинговый, производственный, управленческий, юридический, специализированный (например, консалтинг в сфере организации предприятий малого бизнеса, консалтинг в сфере налогового учета) и IT-консалтинг [4].

Если говорить о зарубежном опыте, то в промышленно развитых странах более эффективным считается вложение средств в покупку интеллектуального капитала в форме консалтинговых услуг, чем покупка машин, оборудования и технологий.

На рынок консалтинговых услуг в развитых странах Запада приходится до 5% валового национального продукта, он обеспечивает 3 - 4 млн рабочих мест. Ежегодный темп роста оборота консалтинговых компаний достигает в среднем 15-20%, что в несколько раз превышает темпы роста ВВП.

Например, в США в сфере консалтинговых услуг занято 700 тыс. человек, а годовой оборот консалтинговых компаний составляет 50 млрд. долларов, что превышает весь объем экспорта сырья и готовой продукции стран СНГ [5].

В Республике Беларусь по данным каталога предприятий и организаций «Деловые Идеи плюс», на 1 ноября 2011 г. насчитывается около 110 фирм, предоставляющих консалтинговые услуги. Для сравнения, в Нидерландах их свыше 2 тысяч [5]. Хотя в этом отношении мы значительно отстаем от развитых стран, однако наблюдается положительная тенденция. Ведь в 2000 г. в Беларуси функционировало только около 10-15 консалтинговых компаний.

В настоящий момент существует ряд трудностей, препятствующих дальнейшему прогрессивному развитию данной отрасли. Основной проблемой в сфере консалтинга является недоверие к деятельности консультантов. Рассмотрим наиболее распространенные ошибочные суждения на их счет:

1) Внешние консультанты не нужны, когда есть соответствующие внутренние службы.

В этом случае важно понимать, что штатные сотрудники специализируются на решении задач, которые постоянно возникают в их работе. В этих областях они работают быстро, качественно и единообразно. Внешние консультанты же решают вопросы, которые в рамках деятельности компании возникают редко, требуют специальной подготовки и навыков в конкретной узкой области. Таким образом, обращение к стороннему консультанту позволяет не только привлечь к работе квалифицированного специалиста в соответствующей области, но и получить значительную экономию, поскольку работника не придется привлекать в штат на постоянной основе.

2) Внешним консультантам нельзя доверять настолько, насколько мы доверяем своим сотрудникам.

Доверие к специалисту не может определяться тем, является он работником компании или сторонним консультантом. Однако здесь имеет смысл учитывать, что каждый консультант очень дорожит своим именем, поскольку, по сути, кроме этого имени у него ничего нет. Исходя из этого, консультант, имеющий опыт работы, клиентуру, положение и авторитет в профессиональных кругах, не может рисковать всем этим ради сиюминутной выгоды. В этом отношении внешние консультанты зачастую могут являться доверенными лицами в большей степени, нежели штатные сотрудники.

3) Внешние консультанты не отвечают за результат.

Ответственность за результат возникает в тех случаях, когда обе стороны стремятся построить долгосрочные отношения. К этому стремится и консультант. Консалтинговая компания, как правило, ставит задачу построить долговременные отношения с клиентом с тем, чтобы дальше зарабатывать на работе с ним. И ответственность за результат является обратной стороной того, что такие консультанты планируют продолжить сотрудничество.

4) К консультантам нужно обращаться только при наличии серьезных проблем.

Эта проблема характерна для консалтинговых услуг во всем мире, однако у нас она приобрела всеобщий характер. Здесь уместно провести аналогию с лечением болезни: профилактика всегда легче и эффективнее лечения. Если компания обращается к консультантам в период, когда у нее отсутствуют острые проблемы, это позволяет заложить прочный фундамент будущего процветания компании и избежать значительного числа проблем в последующих периодах.

5) Внешние консультанты слишком дороги.

Стоимость услуг консультанта может измеряться только тем, насколько его работа эффективна, то есть принесла пользу клиенту. Если его услуги стоят совсем дешево, но при этом ничего не приносят – значит, компания все равно получила убыток от его деятельности. Да и имидж клиента пострадает [3].

Таким образом, на мой взгляд, в первую очередь необходимо уделить внимание вопросам, связанным с пропагандой консалтинговых услуг. Ведь большое количество предприятий (в особенности небольших) и индивидуальных предпринимателей не просто не пользуются данными услугами, но даже не имеют представления об их возможностях, которые позволили бы им не только не допустить каких-либо потерь или нарушений, повлекших штрафы, но и повысить эффективность своего труда, получая дополнительную прибыль.

Кроме того, для стимулирования развития консалтингового бизнеса необходимо создавать соответствующие условия. Например, возможно снижение налоговой нагрузки на консалтинговые компании. Благодаря этому они могли бы снижать цены на оказываемые услуги, что в свою очередь могло бы

привести к повышению спроса на них. И в результате, если оказываемые услуги будут эффективными, это способствовало бы экономическому росту в стране в целом. А затраты государства, связанные с уменьшением налогов у консалтинговых компаний, в конечном итоге покроются большими налоговыми поступлениями фирм, повысивших эффективность своей деятельности благодаря их услугам.

Однако можно сказать и о возможности оказания консалтинговых услуг с целью повышения эффективности деятельности не только частным, но и бюджетным организациям, в том числе воинским частям. Если же рассмотреть на примере последних, то за всю финансово-хозяйственную деятельность воинской части несет ответственность одно должностное лицо. Разумеется, одному человеку невозможно одинаково качественно справляться со всеми сферами деятельности. И в этом случае обращение к консалтинговым компаниям было бы очень кстати, особенно по вопросам, связанным с оказанием платных услуг. Но для этого также необходимы серьезные преобразования, особенно в законодательстве. Ведь тогда оказываемые платные консалтинговые услуги в первую очередь необходимо внести в бюджетную классификацию расходов. Далее нужно определить, по каким вопросам и в каких случаях разрешается обращаться к консалтинговым компаниям. Это достаточно сложный и трудоемкий вопрос. Альтернативой решения этой задачи, на мой взгляд, является создание специализированных консалтинговых компаний, оказывающих услуги только бюджетным организациям. При этом за каждой организацией будут закреплены свои консультанты, к которым они могли бы обращаться по любым интересующим их вопросам.

И в заключение хотелось бы отметить, что в странах с рыночной экономикой приглашение профессионалов является свидетельством того, что фирма обладает достаточной деловой культурой, чтобы использовать предлагаемый рынком интеллектуальный капитал в области менеджмента. Отсутствие специалистов-консультантов при разработке ответственного решения рассматривается так же, как отсутствие архитектора при разработке проекта здания, врача при лечении больного или дизайнера при разработке новой модели автомобиля. И хотелось бы надеяться, что в ближайшем будущем данная тенденция будет наблюдаться и у нас.

Список цитированных источников

1. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь: Директива Президента Республики Беларусь от 4 января 2011 г. № 4. – Минск: Амалфея, 2011.
2. Зиновский, В. Императив времени / В. Зиновский // Экономика Беларуси. – 2011. – № 2. – С. 6-10.
3. Вильчур, Н. 10 мифов о консалтинге / Н. Вильчур // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс] – 2009. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/consulting/myths.shtml>. Дата доступа: 1.11.2011.
4. Некрашевич, Н. Виды консалтинговых услуг // Всегда на высоте [Электрон. ресурс] – 2009. – Режим доступа: <http://www.agnn.by/node/63>. Дата доступа: 2.11.2011.
5. Новиков, В. Консалтинг в Беларуси и в мире // БелоргКонсалт [Электрон. ресурс] – 2008. – Режим доступа: <http://consulting.by/St3.html>. Дата доступа: 3.11.2011.

УДК 336

Харламова В.Г.

Научный руководитель: старший преподаватель Камоцкая Н.И.

Международный университет «МИТСО», г. Минск, РБ

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ КАК ПРЕДМЕТ АНАЛИТИКИ

Современные экономические отношения Республики Беларусь характеризуются трансформационными процессами, что связано с развитием в стране социально-ориентированной рыночной экономики и глобализации рыночных отношений. Поэтому изучение вопросов, связанных с валютным рынком Республики Беларусь, является весьма современным.

Актуальность исследования проблем, связанных с валютным рынком, свидетельствует о том, что валютный рынок является особой сферой экономических отношений, при которых осуществляются валютные сделки, то есть обмен валюты одной страны на валюту другой страны по определенному номинальному валютному курсу [1, с. 301].

Целью исследования, отраженного в данной работе, является анализ, функционирование и обоснование способов обеспечения равновесия валютного рынка Республики Беларусь.

Вследствие этого, практика и система валютного курса рассматривает курс как одну из существенных характеристик и средств обеспечения экономического баланса как внутреннего, так и внешне-го равновесия экономики страны.

Спрос на иностранную валюту связан с зависимостью национальной экономики от импорта и обусловлен конвертируемостью этой валюты, то есть гарантированной возможностью денежной единицы свободно обмениваться на другие валюты. При полной конвертируемости национальной валюты резиденты страны-эмитента могут использовать национальную валюту в целях проведения международных расчетов без дополнительных транзакционных издержек. Это повышает конкурентоспособность ее экспортеров. Кроме того, свободная конвертируемость валюты позволяет создавать ликвидные международные рынки номинированных в ней финансовых инструментов. Таким образом, страны, валюты которых являются свободно конвертируемыми, получают дополнительные конкурентные преимущества для своих предприятий.