

Результаты внешнеторговой деятельности Беларуси напрямую влияют на состояние международных резервов страны, поскольку валютные поступления от экспорта являются основным источником пополнения резервных запасов. В сложившейся ситуации накопление валютных резервов обеспечивается не за счет положительного сальдо внешней торговли, а за счет покупки валюты у коммерческих банков, которые привлекают краткосрочные иностранные кредиты, что несет в себе значительные риски для банковской системы. За период с 1997 по 2008 гг. валовые международные резервы увеличились с 469 до 3061,1 млн долл. США (в 6,5 раз). Однако, объем резервных запасов Республики Беларусь незначителен. В соответствии с мировой практикой объем резервов должен превышать трехмесячный объем импорта. Достигнутый же уровень международных резервных активов на 01.01.09 г. сопоставим со стоимостью импорта товаров и услуг за 0,9 месяца. В настоящее время ежемесячный объем импорта составляет порядка 3 млрд долл., а это значит, что золотовалютных резервов у Беларуси должно быть не менее 9 млрд долл. В случае неустойчивого экспорта (а белорусский можно отнести к такой категории из-за его слабой диверсифицированности) эксперты предлагают брать за основу полугодовой объем импорта плюс ежегодные выплаты по госдолгу. В этом случае необходимый для обеспечения финансовой безопасности объем золотовалютных резервов должен приближаться к 18 млрд долл. США.

Проведенное исследование динамики объема и структуры валового внешнего долга Республики Беларусь позволило выделить ряд негативных тенденций в развитии современной внешнедолговой ситуации. 1. Резкий рост совокупного национального долга, включая государственный внешний и внутренний долг. 2. Значительное увеличение внешних заимствований корпоративного сектора. 3. Преобладание в структуре ВВД краткосрочных обязательств. 4. Ограничение возможности по дальнейшему привлечению кредитов необходимо финансировать хроническое отрицательное сальдо текущих операций платежного баланса. 5. Недостаточный объем международных резервных активов, который является самым низким показателем среди стран СНГ и одним из худших среди всех развивающихся стран. 6. Крайне низкое использование рыночных инструментов внешнего финансирования – долговых ценных бумаг. 7. Высокая и быстро растущая стоимость обслуживания внешнего долга. Принятие большинства экономических решений на государственном уровне тесно связано, или даже зависит, от возможностей по погашению и обслуживанию внешнего долга. Именно поэтому построение грамотной, научно обоснованной стратегии и тактики управления внешней задолженностью и их увязка с другими направлениями макроэкономической политики государства является на современном этапе задачей исключительной важности.

УДК 338.31

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

М.В. Жук

*УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь*

В сложных условиях мирового финансово-экономического кризиса, проявившегося существенным уменьшением внешнего спроса на отечественную продукцию и одновременно – значительным ростом отрицательного сальдо платежного баланса, снижением валютных резервов страны, объемов внутреннего производства [1, с. 4], основой стабильного положения любого субъекта хозяйствования является его финансовое состояние. На первый план выходит вопрос управления финансовыми ресурсами, и важнейшим оценочным показателем выступает рентабельность деятельности экономического субъекта.

Рентабельность – это показатель прибыльности, выгодности бизнеса, позволяющий оценить эффективность работы организации в целом, а также доходность различных направлений ее деятельности. Она более полно, чем прибыль, отражает результаты хозяйствования, так как характеризует уровень отдачи затрат и степень использования капитала и ресурсов; определяется как отношение прибыли к показателям, для которых исследуется их эффективность использования. Большинство экономистов выделяют следующие показатели рентабельности [2, с. 280]:

- базирующиеся на затратном подходе (рентабельность продукции, рентабельность различных видов деятельности);
- характеризующие прибыльность продаж;
- базирующиеся на ресурсном подходе (общая рентабельность или рентабельность совокупных активов, рентабельность операционного, основного, оборотного капитала, рентабельность собственного капитала и др.)

Рентабельность продукции определяется как отношение прибыли от реализации к сумме затрат по реализованной продукции и показывает, какую прибыль имеет организация с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Этот показатель может рассчитываться как в целом по организации, так и по отдельным видам продукции. Основными детерминантами являются изменение структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации. За январь - май 2009 г. рентабельность реализованной продукции промышленных предприятий Республики Беларусь составила 9% (снижение на 9,5 п.п. по сравнению с аналогичным периодом 2008 г.), по народному хозяйству в целом 10,2% и 4,9 п.п. соответственно [1, с.6,7]

Рентабельность продаж исчисляется делением прибыли от реализации продукции до выплаты налогов на сумму полученной выручки и характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности (какую прибыль имеет организация с каждого рубля продаж). Основные факторы, влияющие на ее величину, те же, что и для предыдущего показателя. Во втором квартале 2009 г. происходило снижение ежемесячных объемов выручки от реализации продукции промышленных предприятий [1, с.17]; по итогам первого полугодия товарные запасы выросли на 48%, а просроченная дебиторская задолженность за уже отгруженные товары на 20,5% [1, с.15].

Рентабельность капитала представляет собой отношение чистой прибыли к его средней величине. При этом в зависимости от того, с чьих позиций оценивается деятельность организации, существуют разные подходы к расчету этого показателя. Для всех заинтересованных лиц (государства, собственников, кредиторов) важно оценить эффективность использования совокупных ресурсов на основании показателя рентабельности совокупного капитала (ROA), определяемого отношением общей суммы прибыли до выплаты процентов и налогов (брутто-прибыли) к средней сумме совокупных активов за отчетный период. Этот показатель отражает доходность всех активов независимо от источников их формирования, используется для оценки качества и эффективности управления организацией.

Собственников и кредиторов интересует влияние процентов по кредитам и налоговых изъятий на эффективность деятельности организации, поэтому показатель рентабельности совокупного капитала определяют отношением чистой прибыли и процентов за кредиты с учетом налогового корректора к средней сумме совокупных активов за отчетный период. Следует отметить, что многие авторы [2, с. 508] считают целесообразным использовать при расчете данного показателя для межхозяйственного сравнительного анализа в целях достижения сопоставимости результатов чистый денежный поток (Cash-flow), возвращающийся в виде чистой прибыли и амортизации.

Так как деятельность любой организации должна быть направлена на рост суммы собственного капитала и увеличение уровня его доходности, вершиной «пирамиды» показателей эффективности является рентабельность собственного капитала (ROE). Она исчисляется

как отношение суммы чистой прибыли к среднегодовой сумме собственного капитала. Существуют различные методики факторного анализа данного показателя. Так, Савицкая Г.В. предлагает использовать следующие факторные модели [2, с.523]:

$$ROE = Дчп \times BEP \times МК = (1 - Кн) \times (1 - Кпу) \times BEP \times МК,$$

где $Дчп$ – доля чистой прибыли в общей сумме брутто-прибыли;

BEP – рентабельность совокупного капитала;

$МК$ – мультипликатор капитала, т.е. объем активов, сформированных за счет собственного капитала;

$Кн$ – коэффициент налогового изъятия прибыли;

$Кпу$ – коэффициент процентного изъятия прибыли;

$$ROE = Дчп \times Wn \times Rob \times Kob \times Уд.ок \times МК,$$

где Wn – соотношение общей суммы брутто-прибыли и операционной прибыли;

Rob – рентабельность оборота;

Kob – коэффициент оборачиваемости капитала;

$Уд.ок$ – удельный вес операционного капитала в общей сумме капитала.

Модель *Du Pont* позволяет логически проследить взаимосвязь финансовых коэффициентов с различной степенью детализации [3, с. 60]:

$$ROE = ROE = ROA \times LR,$$

где LR – коэффициент финансового рычага;

$$ROE = ROE = Rob \times Kob \times LR,$$

$$ROE = ROE = TB \times IB \times OM \times Kob \times LR,$$

где TB – налоговое бремя;

IB – бремя процентов;

OM – операционная доходность.

Используемый в данных моделях финансовый рычаг, который характеризует оптимальное соотношение между собственными и привлеченными финансовыми ресурсами, служит важнейшим инструментом регулирования пропорций собственного и заемного капитала с целью максимизации рентабельности собственных средств. Его действие проявляется в эффекте финансового рычага (ЭФР), который показывает, на сколько процентов увеличивается сумма собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот организации:

$$\text{ЭФР} = (BEP - IB) \times (1 - Кн) \times LR$$

Финансовый рычаг характеризует предел, до которого может быть улучшена деятельность организации за счет кредитов банка, при этом основным критерием его оценки служит ставка банковского кредита. Если она ниже показателя рентабельности активов, то увеличение доли кредитов в структуре постоянного капитала (кредиты банка плюс собственный капитал) приведет к росту рентабельности собственного капитала; если выше – произойдет снижение рентабельности собственного капитала.

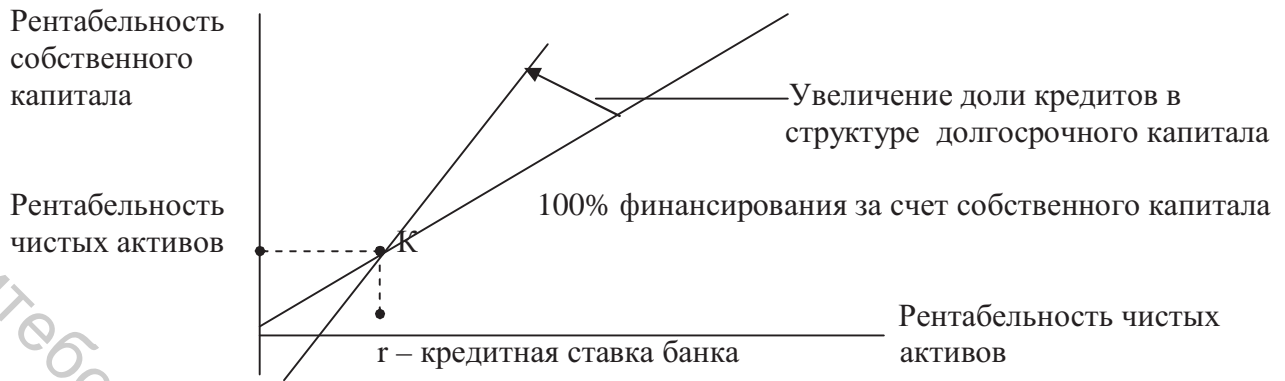


Рисунок - Эффект финансового рычага*

*Источник: [4, с. 51]

Эта методика открывает широкие возможности по определению безопасного объема заемных средств, а также расчету условий кредитования. Всегда выгоднее финансировать бизнес за счет заемных средств, увеличивая тем самым доходность капитала. Согласно Румянцевой Е.Е., значение финансового рычага не должно быть ниже 3, т. е. соотношение заемных и собственных средств должно быть не меньше чем 2:1 [4, с. 52]. Однако слишком большое его значение также нежелательно, так как сопряжено с риском убытков в случае даже незначительного недополучения предприятием прогнозируемого объема продаж, что особенно актуально для нашей страны. Именно кредитование промышленных предприятий Республики Беларусь в первом полугодии 2009 г. было основным способом их поддержки. Сумма остатков по таким кредитам в июне превысила в 1,24 раза их величину в январе, при этом среди всех выданных кредитов преобладали долгосрочные (более 70%) [1, с. 19].

Оптимальная структура капитала в значительной степени определяет эффективность функционирования субъекта хозяйствования. Детерминантами рентабельности деятельности организации являются капиталоемкость ($F/N + E/N$), зарплатоемкость (U/N), материалоемкость (M/N) и фондоемкость (A/N) продукции, что отражает факторная модель, предложенная М.И. Бакановым и А.Д. Шереметом [2, с. 285]:

$$R = P / (F + E) = P / N / (F/N + E/N) = (1 - (U/N + M/N + A/N)) / (F/N + E/N),$$

где P – прибыль отчетного периода;

F – среднегодовая стоимость основных средств;

E – средние остатки материальных оборотных средств;

N – выручка от реализации продукции.

По уровню рентабельности – «состоянию здоровья» субъекта хозяйствования - оценивается возможность его выживания в сложившихся условиях, перспективы роста, поэтому в организациях ее анализу необходимо уделять должное внимание.

Список использованных источников

1. Социально-экономическое развитие Республики Беларусь в первом полугодии 2009 г. и ожидаемое выполнение важнейших параметров годового периода. – Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. - 2009. – № 8. – с. 4-88.
2. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. – 11-е изд., испр. и доп. – Москва : Новое знание, 2005. – 651 с.
3. Бугаев, А. В. Финансовый коэффициентный анализ: Научное издание / А.В. Бугаев. – Минск : УО «БГУ», 2008. – 150 с.

4. Румянцева, Е.Е. Финансы организаций. Финансовые технологии управления предприятием: Учеб. пособие / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 459 с.
5. Акулич, В. В. Факторный анализ показателей рентабельности деятельности организации и эффекта финансового рычага / В.В. Акулич // Планово-экономический отдел. – 2008. - №5. – с. 58 – 61.

УДК 005.591.1: 658.7/8

УСЛОВИЯ ПРАКТИЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛОГИСТИКИ НА УРОВНЕ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

О.Н. Жучкевич

*УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Использование логистики является в настоящее время важнейшим фактором повышения эффективности функционирования субъекта хозяйствования. На микроуровне логистический менеджмент, как известно, предполагает управление товарными потоками в процессе реализации основных функций производственно-коммерческой деятельности на стадиях закупок, производства и сбыта. Его эффективность зависит от согласованности действий отдельных структурных подразделений, возможности устранения противоречий, неизбежно возникающих в процессе организации товародвижения как внутри предприятия, так и между отдельными субъектами рынка, и достижения в связи с этим компромисса в процессе принятия решения.

Возможность реального использования логистики в практике управления на уровне предприятия предполагает решение следующих проблем:

- совершенствование организационной структуры субъекта хозяйствования;
- повышение эффективности системы мотивации труда;
- совершенствование информационного обеспечения коммерческих процессов, улучшение качества текущего учета и анализа;
- использование современных программных и технических средств.

В рамках первого направления целесообразным является создание специальных логистических структур управления или введение соответствующих должностей руководителей, обеспечивающих координацию деятельности подразделений, связанных с организацией закупок, транспортировки, складирования и распределения продукции. При этом важно поддержание их достаточно высокого статуса, что позволит успешно разрешать конфликты несопряженности интересов отдельных служб.

В зависимости от масштабов и особенностей деятельности предприятия совершенствование структуры управления также может сводиться к перераспределению функций управления между отдельными структурами со строгой конкретизацией должностных обязанностей и изменением стиля работы руководителей и специалистов, что позволит повысить качество управленческих решений и ускорить их реализацию.

Кроме того, с целью оптимизации управленческой деятельности важным является повышение эффективности мотивации труда специалистов, связанных с организацией потоковых процессов на различных стадиях товародвижения.

Как показывает практика, наиболее разработанными являются системы стимулирования труда работников сферы производства и сбыта, поскольку именно там формируются конечные результаты производственно-коммерческой деятельности организации. Причем показатели и размеры премирования, как правило, определены достаточно конкретно, с учетом