

ния. Таким образом, пошагово происходит повышение качественных параметров рабочей силы организации и увеличение стоимости человеческого капитала. Процесс обучения считается эффективным, если при сравнительном анализе результат превышает затраты.

Человеческий капитал организации имеет качественные и количественные характеристики, которые могут целенаправленно формироваться в процессе обучения персонала. Процесс обучения должен планироваться на основании выявленных требований относительно компетентности персонала, иметь механизмы оценивания результатов и предполагает обратную связь с обучающимися. Процесс обучения приводит к росту стоимости человеческого капитала организации только в том случае, если рост стоимости человеческого капитала превышает затраты на обучение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Журавлев М.В. Управление человеческим капиталом в интересах инновационного развития: новый подход к определению/ М.В. Журавлев // Теория и практика общественного развития. - 2011. - №2. - с. 285-290.
2. Маркс К. Капитал. Т.1 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://npu.edu.ua/!e-book/book/html/D/iplp_ket_Marx_kapital1.
3. Білик О.М. Трудова мобільність в системі активів людського капіталу / О.М. Білик // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць.– К.: КНЕУ, 2005. – Т. 1. – С. 44-51.
4. Настанови щодо навчання персоналу (ISO 10015:1999, IDT) : ДСТУ ISO 10015:2008. – [Чинний від 2008-08-04]. – К. : Держпоживстандарт України, 2011. – 12 с. – (Національний стандарт України).

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Т.Н. Налецкая

канд. экон. наук, доц., Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь

В современных экономических условиях эффективная внешнеэкономическая деятельность является одной из важнейших сфер деятельности как на макро-, так и на микроуровне управления экономикой страны и отдельных хозяйствующих субъектов. Общеизвестным является мнение о том, что успешная внешнеэкономическая деятельность является предпосылкой эффективного экономического развития страны. Однако, по отношению к экономике Республики Беларусь, можно отметить, что более десяти лет отечественная экономика характеризуется отрицательным сальдо внешней торговли товарами и услугами, в частности в 2013 г. этот показатель составил -1 958,6 млн. долл. США [1]. В связи с этим большое внимание уделяется проблеме снижения названного показателя

и, по возможности, достижению показателя объема экспортных операций, превысивших импорт товаров и услуг в нашу страну. Во многом именно это обуславливает наращивание объемов производства импортозамещающей продукции и снижение импортоемкости производства, предусмотренные Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы. Вместе с тем, принимая во внимание, что Республика Беларусь не обладает значительными запасами природных ископаемых ресурсов, достичь полного импортозамещения по всем товарам и услугам не представляется возможным, а в ряде случаев является нецелесообразным. В связи с этим для достижения положительных показателей платежного баланса и сальдо внешней торговли Республики Беларусь огромное значение приобретает сохранение и наращивание объемов экспорта.

Не менее значимы вопросы обеспечения наращивания экспортных операций и на микроуровне. В условиях ограниченного внутреннего спроса экспорт продукции является одним из основных направлений обеспечивающих возможность наращивания товарооборота промышленных организаций, который обеспечивает увеличение выручки от реализации, привлечение валютных средств и сокращение избыточных товарных запасов. При этом любая внешнеэкономическая сделка, в том числе экспортная, должна осуществляться лишь при условии, что она эффективна. Как показывает практика, организации нередко несут значительные убытки из-за недостаточной экономической обоснованности эффективности экспортных операций.

В настоящее время проведение комплексного анализа эффективности экспортных операций затрудняется в виду отсутствия общепризнанной методики. В экономической литературе существует множество подходов к расчету показателей, характеризующих экспортную деятельность, а базовыми, до сих пор считаются: «Временная методика определения экономической эффективности внешней торговли» (1968 г.), «Временные методические указания для расчета экономической эффективности специализации и кооперирования производства...» (1973 г.), «Методика определения экономической эффективности внешнеэкономических связей СССР» (1980 г.). [2, с. 42]. Названные методические документы разрабатывались в условиях функционирования командно-административной экономики СССР и не могут удовлетворять потребности, возникающие в рыночных условиях хозяйствования. Отказ от централизованного управления внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов, ликвидация единой информационной базы, используемой в советских методиках, либерализация внешнеэкономических связей и переход на мировые цены обусловили необходимость разработки принципиально новых подходов к оценке экономической эффективности внешнеэкономической деятельности, и в частности экспортных операций.

Вопросы состояния комплексного анализа эффективности экспортных операций и обоснования рекомендаций по его развитию изложены в работах ряда отечественных и зарубежных ученых, таких как Д.А. Гавриленко, А.Г. Демьян-

ченко, Е.О. Ивашиненко, И.И. Елисеева и другие ученые [2, 3, 4]. Систематизировав методики изложенные в работах названных исследователей в качестве показателей, предназначенных для оценки эффективности экспортных операций на макроуровне, можно назвать экспортную и внешнеторговую квоты, коэффициент покрытия импорта экспортом, показатели бюджетной, абсолютной, валютной эффективности и экономического эффекта для экспортных операций [2, с. 42]. На уровне организаций наиболее общим подходом к определению экономической эффективности экспорта с использованием методик, предполагающих сопоставление доходов и расходов экспортера.

По итогам изучения и сравнительной характеристики мнений авторов, изложенных в специальной экономической литературе, был выявлен ряд недостатков, присущих предлагаемым в настоящее время методикам комплексного анализа экспортных операций коммерческих организаций.

Ряд авторов предлагает осуществлять оценку эффективности экспортной деятельности на основе соотношения между соотношения между внутренними и внешними ценами на экспортируемую продукцию, или на основе сравнения показателей эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке с аналогичными показателями по экспорту (прибыль от реализации, рентабельность реализованной продукции, рентабельность продаж и т.п.). Недостатком этих методик является то, что в них не принимаются во внимание колебания курсов валют и инфляционные процессы. Кроме того, на достоверность результатов анализа экспортных операций влияют дополнительные затраты, возникающие в связи с осуществлением экспортных операций (таможенное оформление, дополнительные затраты по транспортировке продукции, страхование грузов и т.п.).

Большинство отечественных и зарубежных авторов предлагают использовать при расчете эффективности экспортных операций использовать абсолютный размер прибыли [2, с. 42]. Однако, следует отметить, что практика применения показателей прибыли (валовой, от реализации, чистой) в условиях существующей системы учета не позволяет проводить достаточно достоверный и полный анализ эффективности экспорта продукции, товаров, услуг. Так, в показателе валовой прибыли не принимаются во внимание дополнительные управленческие расходы и расходы на реализацию, связанные с осуществлением экспортных операций. При этом показатели, как валовой прибыли, так и прибыли от реализации и чистой прибыли в системе счетов бухгалтерского учета не формируются ни в целом по организации, ни, тем более в разрезе внешних и внутренних рынков сбыта. В этих условиях значительно усложняется процесс получения необходимой для осуществления расчетов информации и ставит под сомнение обоснованность полученных результатов.

В основу построения более эффективной системы управления предприятием вместо показателей прибыли рядом экономистов предлагается использование экономической добавленной стоимости EVA (Economic Value Added) и его модификации, которые применяются для оценки эффективности деятельности

предприятия с позиции его собственника. При этом EVA представляет собой прибыль организации за вычетом налогов, уменьшенную на величину платы за инвестированный в предприятие капитал (сумма пассива баланса, умноженная на средневзвешенную цену капитала).

Несмотря на положительный опыт использования концепции экономической добавленной стоимости в практике организаций стран с развитой рыночной экономикой, следует отметить сложность адаптации и использования данного подхода в организациях Республики Беларусь в виду различий систем бухгалтерского и финансового учета.

Более целесообразным представляется использование при оценке эффективности экспортных операций показателя добавленной стоимости. Это обуславливается тем, что: во-первых, показатель добавленной стоимости является комплексным, он характеризует эффективность деятельности предприятия не только с позиции его собственника, но и с позиции работников организации и государства, так как включает помимо прибыли и амортизации, такие элементы как заработная плата и налоги, уплачиваемые в бюджет; во-вторых, добавленная стоимость применяется не только на микро- но и на макроуровне управления экономикой страны, а также в международных сравнениях; в-третьих, показатель добавленной стоимости намного меньше по сравнению с показателями прибыли, подвержен влиянию различий в применяемых организациями учетных методиках.

В данных условиях, вполне оправданным представляется подход предполагающий сопоставление доли добавленной стоимости в выручке от реализации продукции на внутреннем и внешнем рынках. Данный показатель позволит оценить различие между добавленной стоимостью на рубль экспортной продукции и на рубль продукции, проданной на внутреннем рынке. Это позволит оценить созданный отечественными организациями прирост добавленной стоимости, обеспечиваемый экспортом продукции.

Однако не следует отказываться и от классических подходов к анализу эффективности экспортных операций, так как в ряде случаев другой критерий оценки может просто отсутствовать. Так, экспортоориентированные организации могут осуществлять свою деятельность исключительно на внешних рынках, сравнительный анализ при этом провести не представляется возможным.

В связи с этим помимо названного показателя эффективности экспортных операций целесообразным представляется использование относительного показателя эффективности экспорта рассчитанного как соотношение прибыли от экспорта и соответствующих затрат.

Следует также отметить, что помимо совершенствования состава показателей, используемых при анализе эффективности экспорта, необходимо осуществлять совершенствование методик бухгалтерского учета, так как существующая система традиционных показателей не обеспечивает возможность действенного контроля за эффективностью экспортных операций организаций, осуществляемого по результатам комплексного анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Внешняя торговля [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2014_2/9.pdf. – Дата доступа: 15.04. 2014.
2. Гавриленко, Д. Измерение эффективности экспортных операций / Д. Гавриленко // Финансы. Учет. Аудит. – 2007. – № 11. – С. 41–44.
3. Демьянченко А.Г. Обобщающая схема экспортной деятельности предприятия [Электронный ресурс] / Наукова електронна бібліотека періодичних видань НАН України. – Киев, 2014. – Режим доступа: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/36958/07-Demianchenko.pdf?sequence=1>. – Дата доступа: 28.03. 2014.
4. Ивашиненко, Е.О. Организационное обеспечение комплексного экономического анализа экспортных операций организаций / Е.О. Ивашиненко // Экономический анализ и аудит. – 2010. – № 8. – С. 99–107.

SCOR-МОДЕЛЬ ЦЕПОЧЕК ПОСТАВОК БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Н.В. Немогай

канд. экон. наук, доц., Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», г. Гомель, Беларусь

Принципиальные изменения в логистике, проявляющиеся в первую очередь в создании интегрированных цепочек поставок, обуславливают зарождение маркетинго-логистической концепции управления, для эффективного внедрения которой используется SCOR-модель [1-3]. В этой связи актуальным является вопрос практического применения SCOR-модели на предприятиях Республики Беларусь. В качестве объекта исследования выбрано ОАО «Белорусский металлургический завод» – один из крупнейших производителей металлопродукции широкого ряда и различного назначения, поставляемых в Россию и другие страны СНГ, а также дальнего зарубежья (Германия, США, Израиль, Иран, Турция, Италия, Австралия и др.) [4].

При проведении оценки SCOR-модель предприятия рассматривается нами как система, в качестве составляющих которой можно выделить отдельные частные элементы (элемент закупочной логистики, производственной логистики, распределительной логистики) [5]. В соответствии с процессным подходом к управлению, используемом в логистике, первоначально уточняется структура SCOR-модели как единого целого. В качестве структурных составляющих SCOR-модели предлагается выделять элемент самого потока и элемент уровня управления логистическими бизнес-процессами. Первая составляющая отражает количественную сторону SCOR-модели через мощность потока, вторая – качественную, определяющую эффективность выполнения логистических бизнес-процессов (рис. 1).