

что указывает низкая капитализация банковской системы Беларуси.

Для поддержания положительной тенденции иностранного капитала в отечественных банках и за счет этого повышения в целом уровня их капитализации, на наш взгляд, требуется либерализовать допуск иностранных инвестиций в банковский сектор и объявить мораторий на действие статьи 90 Банковского кодекса.

Данный взгляд на путь укрепления банковской системы солидаризируется с целями Концепции развития и совершенствования банковского надзора в Республике Беларусь и показывает возможность дальнейшего совершенствования системы пруденциального регулирования банковской деятельности.

Литература

- ¹ Гавриленко В.Г. Деловой энциклопедический словарь. Серия «Язык бизнеса» Ч. 2,3. – Мн.: Право и экономика, 1995. – С. 137.
- ² Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Микро– и макроэкономика. Энциклопедический словарь / Под общ.ред. Вечканова Г.С. – СПб: Издательство «Лань», 2001. – С. 211.
- ³ Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Микро– и макроэкономика. Энциклопедический словарь / Под общ.ред. Вечканова Г.С. – СПб: Издательство «Лань», 2001. – С. 211.
- ⁴ Банковские учреждения в развивающихся рынках: В 2т. – Вашингтон: Всемирный банк, 1994. –Т.1: Укрепление руководства и повышение чувствительности к переменам/ Диана МакНотон. – 324 с.; Т. 2: Интерпретация финансовых отчетов // Крис Дж.Барлтроп, Диана МакНотон. – С. 132-133.
- ⁵ Банковские учреждения в развивающихся рынках: В 2т. – Вашингтон: Всемирный банк, 1994. –Т.1: Укрепление руководства и повышение чувствительности к переменам/ Диана МакНотон. – 324 с.; Т. 2: Интерпретация финансовых отчетов // Крис Дж.Барлтроп, Диана МакНотон. – С. 43.
- ⁶ Верников А.В. Оценка масштабов присутствия иностранных банков // Деньги и кредит, 2002. – № 1. – С. 25.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

С.В. Сакун

Бобруйский филиал БГЭУ

Роль анализа сбыта на предприятии обусловлена необходимостью повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия с целью увеличения спроса на производимую продукцию с учетом растущих требований к качеству и ассортименту выпускаемой продукции.

В условиях становления рыночных отношений, руководители служб сбыта предприятий не могут рассчитывать только на свою интуицию, так

как управленческие решения должны быть основаны на точных расчетах, глубоком и всестороннем экономическом анализе.

Отсутствие систематического анализа сбытовой деятельности на предприятии приводит к ошибкам в планах производства и реализации продукции, что снижает эффективность всех показателей деятельности предприятия. Поэтому анализ сбытовой деятельности на предприятии является неотъемлемой частью комплексного подхода к анализу всей его производственно-хозяйственной деятельности.

В настоящее время на промышленных предприятиях в той или иной форме осуществляется экономический анализ, однако, как правило, он не совершенен по содержанию, не полностью, а в ряде случаев не точно раскрывает причины отклонений. Кроме того, осуществляется он не систематически, а результаты чаще всего не доводятся до исполнителей.

Для своевременного обеспечения поставок продукции в соответствии с требованиями, необходимо постоянно учитывать изменения хозяйственной ситуации и воздействие на сбытовую деятельность внешних и внутренних факторов. Однако это требует систематического сбора информации о состоянии сбытовой деятельности и ее оценки на основе экономического анализа.

Чтобы экономический анализ сбытовой деятельности был эффективным, а его результаты могли использоваться при принятии управленческих решений в отношении сбыта, он должен соответствовать определенным требованиям:

- анализ реализации должен быть объективным, конкретным, точным. Он должен базироваться на достоверной, проверенной информации, реально отражающей объективную действительность, а выводы его должны обосновываться точными аналитическими расчетами;
- анализ должен быть комплексным и охватывать все звенья товародвижения и все стороны деятельности предприятия, влияющие на сбыт;
- анализ должен быть системным, когда изучение каждого объекта осуществляется с учетом всех внутренних и внешних связей, во взаимозависимости его отдельных элементов;
- анализ должен быть действенным и активно воздействовать на ход производства, его результаты и эффективность сбытовой деятельности;
- анализ реализации должен производиться по плану, систематически, а не от случая к случаю;
- анализ должен быть оперативным и проводиться быстро для своевременного принятия оптимальных управленческих решений;
- анализ должен быть эффективным, чтобы затраты на его проведение давали многократный эффект.

Таким образом, содержание экономического анализа сбытовой деятельности должно отражать достижение стратегических целей предприятия и способствовать активизации коммерческой работы предприятия.