http://edoc.bseu.by:8080

Учет влияния размера резерва заявленных, но не урегулированных убытков на необходимый размер собственных свободных страховщика (на норматив его платежеспособности) определяется через использование индекса этого резерва — Iрзу.

Индекс резерва заявленных, но не урегулированных убытков определяется на основе норматива резервирования, который устанавливается единым для всего страхового бизнеса по соответствующему виду страхования и показывает размер резерва неурегулированных убытков на 100 единиц страховых взносов.

Низкое значение нормы резервирования, например, равное 100%, ведет к более жесткому значению индекса резерва (РЗУ = 0,18) и тем самым – к завышенному требованию к нормативу платежеспособности. В то же время высокое значение нормы резервирования, например, равное 180%, ведет к слишком "мягкому" значению индекса (РЗУ = 0,1) и тем самым к заниженному требованию к нормативу платежеспособности страховой компании. По этой причине, мы предлагаем установить норму резервирования на уровне от 120 до 150%, что соответствует значениям IРЗУ от 0,12 до 0,15.

Для малых и средних страховых организаций целесообразно разработать специальные регулирующие меры и методы надзора.

Третье слагаемое (С х сумма активов, взвешенных по степени риска (надежности)) отражает влияние инвестиционных рисков, которое, прежде всего, сказывается в долгосрочном периоде урегулирования убытков. Заметим, что в число активов в этом случае включаются все активы страховой организации, а не только те, которые отвечают страховым резервам. Представленная формула расчета норматива платежеспособности хорошо реагирует на специфику рисков, принимаемых страховыми компаниями, и дает более точное отображение различий, связанных с периодом урегулирования убытков (длинным или коротким) и отражает влияние инвестиционных рисков.

Инвестиционный индекс для страховых организаций может быть установлен на уровне 7% .

Так, если взять его равным 7% и применить ко всему капиталу компании (страховые резервы и собственные свободные средства), то это приведет к росту норматива платежеспособности на 40%, а снижение этого индекса до 6% приведет к росту норматива лишь на 30%.

Если же индекс применять только к активам, покрывающим технические резервы, то при индексе С, равном 7%, требуемый норматив платежеспособности увеличится на 29%, а при индексе в 6% — на 25% соответственно.

Использование данного метода расчета показывает, что предел платежеспособности будет тем выше, чем более рискованную инвестиционную стратегию проводит страховщик.

Таким образом, данная методика направлена на повышение финансовой устойчивости страховщика за счет снижения возможного отрицательного влияния технических и инвестиционных рисков.

Наблюдаемое в последнее время сближение нашей методики оценки платежеспособности с европейскими стандартами отвечает задаче создания совершенного белорусского страхового законодательства и расширению возможностей международного сотрудничества в сфере страхования и перестрахования.

КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

М. Ю. Кольбух, БГЭУ

Совокупность заключенных и исполненных фирмой-импортером внешнеторговых сделок представляет собой форму осуществления внешнеэкономической деятельности и опосредования внешнеэкономических связей на микроэкономическом уровне. В советской экономической литературе анализу на эффективность подвергались внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономические связи на различных управленческих уровнях: народного хозяйства в целом, отрасли и предприятия.

Наибольший вклад в теорию экономического анализа внешнеэкономической деятельности в семидесятые годы нашего века внесли — Г. М. Тучкин [2] , А. А. Андрюшенко [2] , С. Н. Захаров [1], В. С. Западворов [2].

Несмотря на то, что разработанная теория анализа эффективности внешнеэкономической деятельности имела систему показателей и на ее основе применялись министерствами и ведомствами методики анализа внешнеэкономической деятельности, краеугольный ее камень — вопрос о критерии эффективности, оставался дискуссионным вплоть до начала экономических реформ.

Большинство авторов склонялось к мнению, что критерием эффективности внешней торговли следует считать соотношение затрат и результатов. Так, монография Захарова С. Н. «Расчеты эффективности внешнеэкономических связей» содержит следующее положение: «Основной принцип методики определения экономической эффективности внешней торговли заключается в соизмерении народнохозяйственных затрат на производство экспортной продукции с экономией от импорта» [1 , с. 14].

Однако, по нашему мнению, указанный критерий вообще неприменим в условиях микроэкономического анализа эффективности импортных сделок. Фирма-импортер не будет принимать экономию народнохозяйственных затрат во внимание при наличии спроса на импортный товар и возможности получить солидный доход от сделки по импорту.

Наряду с вышеуказанным представлением о критерии эффективности внешнеэкономической деятельности существовали и другие. Так, А. А. Андрюшенко предлагал считать критерием эффективности внешней торговли «близость к наиболее целесообразному, необходимому, нужному человеку результату" [2, с. 9]. А. А. Борисенко считал, что эффективность внешней торговли должна оцениваться, исходя из степени удовлетворения импортной и экспортной продукцией общественных потребностей [2, с. 9].

Такой же точки зрения придерживался В. М. Шаститко, который предлагал считать критерием эффективности внешнеэкономической деятельности целесообразность потребности общества за счет производства и последующего обмена продуктов на другие товары за границей [2, с. 8].

Три приведенные позиции носят яркий социальный оттенок. Однако, как и в первом случае, они никак не отражают практическое понимание эффективности импортных сделок субъектами предпринимательской деятельности во внешней торговле и поэтому не могут применяться в практике микроэкономического анализа.

В условиях плановой экономики подобные определения эффективности внешнеэкономической деятельности имели основание, т.к. отражали содержание внешнеэкономической монополизированной государством, с появлением рыночных отношений в экономике и полной либерализацией внешнеэкономической деятельности возникла объективная необходимость разработки прикладной методики определения эффективности внешнеэкономических сделок на всех уровнях управления. Так, О. И. Давыдов, подчеркивает: «Не разработана новая методика определения критериев и показателей эффективности внешнеторговых связей, в первую очередь на уровне бюджета предприятий» [3, с. 74]. Он считает это одним из основных недостатков системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности и что разработка указанной методики внесет вклад в защиту национальной экономики от негативного влияния внешнего рынка, с чем мы полностью согласны. После либерализации внешнеэкономической деятельности каждому предприятию, заключавшему контракт, потребовалась прикладная методика определения его эффективности, как для него самого, так и для других заинтересованных сторон.

Социальные и экономические аспекты оценки эффективности внешнеэкономической деятельности, сформулированные советскими экономистами, могут приниматься во внимание в зависимости от целей и задач макроэкономического исследования, т.е. на уровне народного хозяйства страны. Для оценки эффективности импортных операций на микроэкономическом уровне необходимо разработать новые подходы к определению критериев эффективности и сформулировать адекватное современным рыночным условиям понятие эффективности внешнеэкономических операций.

Основным содержанием категории экономической эффективности отечественная экономическая теория считает соотношение затрат и результатов в стоимостной и натуральной форме. Западные экономические школы предлагают другое содержание экономической эффективности. Оно основано на понятии "оптимальности по Парето", которое формулируется следующим образом: "Следует считать, что любое изменение, которое никому не причиняет убытков и которое приносит некоторым людям пользу (по их собственной оценке), является улучшением" [4, с. 362]. С учетом указанного критерия эффективности Э. Дж. Долан предлагает определения эффективности на уровнях производства и распределения общественного продукта: "Эффективность в производстве — ... ситуация, когда при данных производственных ресурсах и существующем уровне знаний невозможно с большей выгодой произвести некоторое количество других товаров. Эффективность распределения — когда невозможно путем перераспределения существующего количества благ удовлетворить более полно, не нанося этим ущерба желаниям другого человека".

К. Э. Макконел и Стенли Л. Брю в монографии «Экономикс» при определении понятий эффективности распределения ресурсов отмечают важность рационального распределения ресурсов: «... ресурсы должны быть распределены так, чтобы получить определенный ассортимент продуктов, которые необходимы обществу" [6, с. 85]. Эффективность, по их мнению, требует производства каждого товара наименее дорогим способом. Экономические школы рассматривают проблему во взаимосвязи с проблемой спроса: "...

конкурентное производство любой совокупности товаров не обязательно способствует эффективному распределению ресурсов. Производство должно быть не только экономически эффективно, но и должно создавать подходящие товары" [6, с. 85].

При наличии относительной эффективности распределения ресурсов и относительной эффективности производства рынок достигает состояния равновесия.

Альтернативой концепции рыночного равновесия является концепция эффективного рынка Юджина Фэмэ [7, с. 110-112]: "... рынок может считаться эффективным относительно некоторой информации, если невозможно получить сверхприбыли путем торговли ценными бумагами на основе этой информации" [7, с. 111]. Таким образом, в основе данной концепции лежит понятие свободного доступа к информации о ценах на ценные бумаги, а не равновесия спроса и предложения.

Согласно указанной теории инвесторы и биржевые маклеры располагают обширной и легкодоступной информацией, влияющей на курс ценных бумаг, и данная информация непосредственно и адекватно отражена в динамике курса: "Для достижения рыночной эффективности необходимо, чтобы вся полезная информация немедленно (или с минимальной задержкой) и беспристрастно использовалась при формировании курса ценных бумаг... Курс ценных бумаг — это результат воздействия совокупности основных экономических факторов, таких как преобладающая процентная ставка, уровень инфляции, прогнозы общих экономических условий" [7, с. 110].

Для анализа отдельных проектов на эффективность современной экономической теорией разработан мощный аппарат финансового анализа. Согласно принципам финансового анализа любая торговая сделка, в том числе внешнеэкономическая, является объектом инвестиций капитала и поэтому может быть подвергнута оценке на эффективность с помощью одного или нескольких основных методов, а именно:

1) по методу окупаемости;

2) по методу расчета коэффициента рентабельности;

3) по методу чистой приведенной стоимости;

4) по методу анализа внутренней нормы доходности (или нормы доходности дисконтированного потока денежных средств);

5) по методу расчета уровня коэффициента "выгоды-издержки" [8, с. 77].

Внешнеэкономическая сделка будет считаться эффективной, если при анализе по одному из указанных методов будет соблюден критерий эффективности, справедливый для указанного метода.

Таким образом, мы можем предположить, что критерий эффективности внешнеэкономической сделки предопределяется методом анализа ее эффективности. Выбор метода анализа зависит от совокупности факторов, определяющих эффективность сделки. Взаимосвязь факторов эффективности, методов анализа и критерия эффективности изображена на рис. 1.

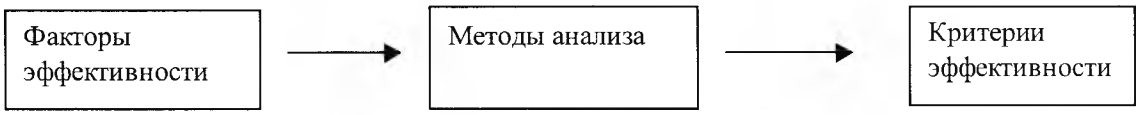

Рис. 1. Взаимосвязь критериев, методов анализа и факторов эффективности контракта

Для принятия решения о выборе метода анализа импортного контракта необходимо рассмотреть существенные факторы его эффективности.

Существенные факторы эффективности импортного контракта обусловлены его экономическим содержанием — это ввоз товара импортного производства на таможенную территорию страны-импортера, после заключения контракта на его закупку. Исполнение контракта на закупку предполагает авансирование в него денежных средств, или других ликвидных активов, т.е. оборотного капитала. Исполнение импортного контракта протекает в условиях рыночного риска.

Таким образом, если принять во внимание основные критерии эффективности коммерческих сделок и специфику содержания и исполнения импортного контракта, то наиболее общими факторами его эффективности можно считать следующие:

1) степень эффективности рынка сбыта фирмы-импортера;

2) существенные условия контракта купли-продажи импортного товара;

3) ограничивающие факторы, предопределяющие бюджет контракта.

Рассмотрим ниже эффективность импортного контракта с точки зрения приведенных факторов.

Таблица 1

Факторы эффективности контракта на импорт

Факторы первого порядка	Факторы второго порядка
1. Степень эффективности рынка сбыта фирмы-импортера	1.1. Уровень рентабельности продаж импортного товара
	1.2. Уровень инфляции национальной валюты
2. Существенные условия контракта купли-продажи импортного товара	2.1. Продолжительность коммерческого цикла контракта
	2.2. Условия оплаты импортного товара
	2.3. Натурально-вещественная форма предмета контракта
	2.4 Размер внутренних издержек по контракту
3. Ограничивающие факторы (бюджет контракта)	3.1. Потребность в оборотном капитале и его цена
	3.2. Рыночная продажная цена
	3.3. Размер внешних издержек по контракту
	3.4. Уровень таможенного обложения

Мы считаем, что уровень рентабельности продаж импортного товара и уровень инфляции отражает степень эффективности рынка сбыта фирмы-импортера.

Фактор «Существенные условия контракта на импорт товаров народного потребления», по нашему мнению, влияет на продолжительность коммерческого цикла внешнеторговой сделки, условия оплаты импортного товара и размер издержек по исполнению сделки. Продолжительность коммерческого цикла импортного контракта зависит как от случайных обстоятельств, которые невозможно учесть при планировании сделки, так и от достигнутой сторонами договоренности об основных условиях данной коммерческой сделки, которые содержатся в тексте контракта.

Рассмотрим основные условия контракта на импорт на примере внешнеторгового договора купли-продажи. Последний получил наибольшее распространение из внешнеторговых договоров во всем мире. Заключение международного договора купли-продажи регулируется Венской Конвенцией ООН о контрактах международной купли-продажи 1980 г. и национальным законодательством стран-членов ООН.

Указанный документ регулирует отношения продавца и покупателя во внешнеторговой сделке купли-продажи.

Существенными условиями внешнеторгового договора купли-продажи являются: срок и дата поставки, оформление платежа и цена товара.

Под сроком поставки подразумевается определение момента передачи товара в собственность покупателя или его доверенного лица продавцом.

Условия платежа содержат определение условий расчетов за товар по контракту. Они устанавливают следующие параметры: способ, форму платежа и его срок, а также защитные валютные оговорки. Кроме того, в условиях контракта могут быть предусмотрены оговорки об отсрочке платежа либо об оплате в рассрочку, что является формой предоставления товарного кредита покупателю.

Технически платеж осуществляется с использованием следующих форм расчетов: денежный перевод, инкассо, документарный аккредитив, платеж по открытому счету, чеком, векселем. Срок платежа может быть либо конкретным (Date of payment), либо определен количеством дней после получения уведомления покупателем от поставщика об отправке товара. Способ и форма расчетов непосредственно влияют на исполнение контракта на импорт. Здесь необходимо отметить, что непосредственно на движение оборотного капитала влияет срок платежа, а способ и форма платежа в значительной степени предопределяют массу оборотного капитала. Остановимся на этом подробнее. Способ платежа вызывает приток или уменьшение собственного оборотного капитала: в случае перечисления аванса иностранному поставщику происходит увеличение средней суммы авансируемого оборотного капитала, а в случае продажи товаров в кредит — его уменьшение.

Очевидно, что продолжительность коммерческого цикла контракта на импорт зависит от условия «срок и дата поставки» и «оформление платежа».

Натурально-вещественная форма объекта импортного контракта предопределяет особенности спроса на данный товар, т.к. каждый предмет потребления имеет свою рыночную нишу. Это означает, что существуют предметы массового спроса и эксклюзивные продукты, например, ювелирные изделия, изделия из меха, дорогие автомобили. Если разбить предметы потребления на группы по признаку удовлетворяемой ими потребности, то внутри каждой группы можно найти предметы эксклюзивного производства: например, в

качестве бытовых телевизоров производятся телевизоры для "домашних кинотеатров", среди бытовых видеокамер, предлагаемых на рынке, имеются полупрофессиональные модели. Основной спрос на указанные изделия предъявляют или очень обеспеченные люди, или те, чья профессиональная деятельность или увлечение связано с удовлетворяемой ими потребностью, т.к. их цена существенно выше аналогов массового спроса. Понятно, что объем спроса на указанные товары существенно ограничен по сравнению с изделиями массового спроса. Вместе с тем, конкуренция и закон спроса обеспечивают постоянное присутствие эксклюзивного импортного товара на рынке. Обычно их продают предприятия соответствующей категории.

Издержки, вмененные рыночным положением фирмы-импортера и конъюнктурными обстоятельствами, мы считаем внешними и будем учитывать это разделение при дальнейшем анализе. Внешние издержки предопределяются ограничивающими факторами контракта.

Основными ограничивающими факторами являются:

1) объем товарооборота, т.к. всегда можно найти предел спроса на товар;

2) потребность в оборотном капитале, когда отсутствуют достаточные денежные средства для авансирования в контракт;

3) рабочая сила, когда ее не хватает для обеспечения товарооборота, достаточного для удовлетворения спроса;

4) производственная мощность, когда не хватает складских помещений и т.п.

По нашему мнению, для импортной сделки к ограничивающим факторам относится уровень таможенного обложения. Уровень таможенного обложения как метод тарифного регулирования внешнеторговых операций призван в долгосрочной перспективе повысить конкурентоспособность отечественного аналога импортного товара. Уровень таможенного обложения прямо пропорционально влияет на покупную стоимость импортного товара и, соответственно, на эффективность импортных сделок.

Уровень таможенного обложения относится к сфере государственного регулирования и не может быть изменен никакими усилиями фирмы-импортера. Существенные условия контракта на импорт и ограничивающие факторы в своей совокупности предопределяют бюджет импортной сделки, т.е. ее основные переменные: сумму оборотного капитала, сумму таможенных платежей, сумму внутренних и внешних издержек, прогнозируемый объем продаж и прибыли, критический уровень продажной цены.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Захаров С.Н. Расчеты эффективности внешнеэкономических связей (Вопросы методологии и методика расчетов).– М.: Экономика, 1975.– 223 с.

2. Западворов В.С. Применение математических методов в исследовании внешней торговли.– М.: Экономика, 1977.– 197 с.

3. Давыдов О.Д. Внешняя торговля: время перемен.– М.: Марко Поло, 1996.– 275 с.

4. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. /Под ред. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича.– М.: Финансы и статистика, 1997.– 800 с.

5. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель/ Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; под общей ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича.— Спб, 1992.– 496 с.

6. Макконел Кэмпбелл Р., Брю Стенли Л., Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т. 2.– М.: Республика, 1992.– 400 с.

7. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф., Теория бухгалтерского учета: Пер с англ./Под ред. Я.В. Соколова.– М.: Финансы и статистика, 1997.– 576 с.

8. Брейли Р., Майер С., Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ.— М.: Олимп-Бизнес, 1997.– 1120 с.

9. Внешнеэкономическая деятельность. Международные договоры, соглашения, обычаи: Сборник документов.— М.: Российское право, 1992.– 320 с.