

Следует напомнить, что перед нами стоит задача спрогнозировать изменение величины (y) если изменятся параметры (x) и (z). Для этого воспользуемся уравнением полного дифференциала функции

$$dy = \frac{\partial y}{\partial x} dx + \frac{\partial y}{\partial z} dz = \frac{zdx}{(x+z)^2} - \frac{xdz}{(x+z)^2} = \frac{zdx - xdz}{(x+z)^2}, \quad (20)$$

Если использовать приращения, то формула (20) преобразуется в формулу (21):

$$\Delta y = \frac{\partial y}{\partial x} \Delta x + \frac{\partial y}{\partial z} \Delta z = \frac{z\Delta x}{(x+z)^2} - \frac{x\Delta z}{(x+z)^2}, \quad (21)$$

где Δy – прогнозируемое изменение доли просроченной задолженности (Д пр.); Δx – изменение объемов просроченной задолженности (С пр.); Δz – изменение объемов стандартной ссудной задолженности (С ст.).

Данные формулы позволяют определить насколько изменится показатель (Д пр.) при заданных изменениях показателей (С ст.) и (С пр.).

В качестве примера расчёта приведём три гипотетические ситуации в кредитной деятельности банка и рассчитаем показатель (Δy) (табл. 1).

Таблица 1

Пример расчёта прогнозируемой величины доли просроченной ссудной задолженности банка (в расчетных ед.)

СИТУАЦИЯ А	СИТУАЦИЯ В	СИТУАЦИЯ С
Исходные данные: $x = 15$, $z = 85$, $\Delta x = 25$, $\Delta z = 30$	Исходные данные: $x = 25$, $z = 75$, $\Delta x = 10$, $\Delta z = 30$	Исходные данные: $x = 7$, $z = 93$, $\Delta x = 25$, $\Delta z = 15$
Расчёт величины Δy : $\Delta y = \frac{85 \times 25}{(15 + 85)^2} - \frac{15 \times 30}{(15 + 85)^2} =$ $= 0,21 - 0,045 = 0,165$ или 16,5%	Расчёт величины Δy : $\Delta y = \frac{75 \times 10}{(25 + 75)^2} - \frac{25 \times 30}{(25 + 75)^2} =$ $= 0,075 - 0,075 = 0$ или 0%	Расчёт величины Δy : $\Delta y = \frac{93 \times 25}{(7 + 93)^2} - \frac{7 \times 15}{(7 + 93)^2} =$ $= 0,233 - 0,010 = 0,223$ или 22,3%

Таким образом, при заданных значениях величин (С пр.) и (С ст.), а также при прогнозируемых параметрах их изменения (Δ), в результате расчёта получим изменение показателя (Δ пр.) или (Δy): в первом случае на 16,5%, в третьем – на 22,3%, и лишь во втором случае не произойдёт никаких изменений доли просроченной ссудной задолженности. Следует также отметить, что решение обратной задачи, т.е. прогнозирование оптимальных изменений параметров Δx и Δz при заданном значении Δy является для банка не менее значимой задачей, требующей применения более сложного математического аппарата и более трудоёмких расчётов [2, с. 156-167].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка.– М.: Логос, 1998.– 343 с.
2. Егорова Н.Е. Смулов А.М. Предприятие и банки.– М.: Дело, 2002.– 456 с.
3. Морсман Э. Кредитный департамент банка: организация эффективной работы.– Пер. с англ.– М.: Альпина Паблишер, 2003.– 257 с.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ И МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Е.Е. Макаревич, БГЭУ

Количественное определение, точная оценка развитости внешней торговли, роли внешнеторгового фактора для национальной экономики и отдельной отрасли, эффекта от внешней торговли нуждаются в разработке системы статистических показателей, которая должна, с одной стороны, базироваться на критерии эффективности внешней торговли, с другой стороны, служить основой для последующего статистического анализа. В результате обобщения теоретических взглядов на сущность эффективности внешнеторгового обмена на различных уровнях экономики [3] можно сформулировать критерий эффективности внешней торговли.

Эффективность внешней торговли – это максимизация положительного сальдо внешней торговли страны за счет специализации на производстве и наращивании экспорта товаров с максимальной прибыльностью продаж и импорте товаров с оптимальной прибыльностью продаж, обеспечивающая экономическую, технологическую, культурную интеграцию страны в мировое сообщество, с учетом минимизации негативных последствий зависимости страны от внешнеторгового фактора. Таким образом, реализация макроэконо-

мического эффекта — роста сбалансированности внешней торговли, должна сопровождаться реализацией микроэкономической эффективности, т.е. ростом прибыльности экспорта.

В соответствии с критерием эффективности внешней торговли можно выделить следующие этапы в методике ее статистической оценки и анализа:

1. Оценка состояния и динамики объемов экспорта, импорта, их соотношения и значимости внешней торговли.
2. Оценка и анализ прибыльности внешнеторговой деятельности предприятий.
3. Анализ показателей-факторов, косвенно определяющих эффективность внешней торговли.

При построении системы показателей представляется необходимым выделить три основных блока, в соответствии с перечисленными выше направлениями анализа. Некоторые из приведенных показателей являются традиционными и в данном случае, определяется их место в системе показателей. Другие – впервые предлагаются для характеристики эффективности внешнеторговой деятельности. Третьи – хорошо известны современной экономической науке, но в данной системе показателей выступают с некоторыми уточнениями и усовершенствованиями в методологии расчета. Все показатели могут быть рассчитаны на основе существующей статистической отчетности прямо или косвенно.

1. Показатели, характеризующие объемы внешней торговли, ее сбалансированность и значимость для экономики. На I стадии статистического исследования производится оценка сложившегося уровня и динамики общих стоимостных объемов внешнеторговых потоков, их направленности, сбалансированности и значимости для экономики, без рассмотрения вопроса о причинах и факторах их формирующих. В таблице 1 представлены показатели данного блока, методика их расчета и значения по совокупности 40 предприятий легкой промышленности Республики Беларусь за 1998 и 2002 г.

В 2002 году по сравнению с 1998 годом объем экспорта увеличился на 5,1%, достигнув 260 млн. долл. США. За этот же период импорт снизился на 13,9%, составив в 2002 году 166 млн. долл. США. Такая динамика привела к снижению оборота внешней торговли на 3,5% и к увеличению положительного сальдо внешней торговли на 97,6%, составившего в 2002 году 78 млн. долл. США. В относительном выражении также наблю-

Таблица 1

Показатели общих объемов внешнеторговых потоков, их значимости по 40 предприятиям легкой промышленности Республики Беларусь за 1998 и 2002 г.

Показатели	Условное обозначение и расчет	Экономический смысл показателя	1998	2002
1.1. Показатели объема, направленности и сбалансированности внешнеторговых потоков				
1.1.1. Экспорт, млн. долл. США	X	Вывоз (ввоз) товаров, уменьшающих или увеличивающих материальные ресурсы страны, определяемый на основе данных грузовых таможенных деклараций	233	244
1.1.2. Импорт, млн. долл. США	I		193	166
1.1.3. Оборот внешней торговли, млн. долл. США	$O=X+I$	Характеризует общий масштаб внешнеторговых потоков, пересекающих границу страны	426	410
1.1.4. Сальдо внешней торговли, млн. долл. США	$C=X-I$	Знак и размер сальдо характеризует: для предприятия направленность внешнеторговой деятельности, для товарной группы – наличие специализации на выпуске данной продукции, для страны – состояние внешнеторгового баланса	+40	+78
1.1.5. Коэффициент сбалансированности, %	$K_c=C*100/O$	Показатель относительного баланса внешней торговли	9,4	19,0
1.1.6. Коэффициент координации экспорта и импорта, %	$K_{3/4}=X*100/I$	Относительный показатель направленности внешнеторгового баланса, имеющий аналитическую ценность в индексном анализе	121	147
1.2. Показатели, характеризующие значимость внешней торговли				
1.2.1.а) Экспортная квота, %	$d_{31}=X*100/P$, где $P=OП+Д$	На уровне предприятия - отношение экспорта [импорта] к объему отгруженной продукции (ОП) [затратам на производство и реализацию продукции (З)], увеличенным на стоимость давальческого сырья (Д), в целях сопоставимости.	28,5	60,6
1.2.2.а) Импортная квота, %	$d_{41}=I*100/З_д$, где $З_д=З+Д$		23,8	38,1
1.2.1.б) Экспортная квота без учета переработки сырья, %	$d_{32}=X_c*100/P_c$, где $X_c=X-X_d$, $P_c=OП-Y_d$	Вторым вариантом является расчет экспортной и импортной квот только по продукции собственного производства: из экспорта исключается продукция, изготовленная из давальческого сырья (X_d), из отгруженной продукции – услуги за переработку сырья (Y_d), из импорта – стоимость давальческого сырья (Д)	19,0	45,6
1.2.2.б) Импортная квота без учета переработки сырья, %	$D_{42}=I_c*100/З$, где $I_c=I-D$		18,1	26,5
1.2.3. Коэффициент координации экспорта и внутренних поставок товаров, %	$K^p=X_c*100/B_c$	Показатель имеет экономический смысл, аналогичный экспортной квоте, но обладает более высокой аналитической ценностью для применения в индексном анализе	41,8	88,4

дался рост положительного баланса внешней торговли предприятий на 104,8%, составившего в 2002 году 19% оборота. Несмотря на уменьшение объемов импорта, имел место рост его значимости. Причем самая высокая экспортная и самая низкая импортная квота в 2002 году была на предприятиях текстильной промышленности. Швейная промышленность была второй по значимости экспорта, а зависимость от импорта здесь была самой высокой.

Из этого следует, зависимость белорусской легкой промышленности от импорта обусловлена не столько нехваткой сырьевых продуктов, сколько недостатком качественных материалов (тканей, ниток, фурнитуры и т.д.) для производства готовых изделий.

II. Показатели эффективности внешнеторговых операций. Данная стадия описывает распределение торговых потоков на внешнеэкономические операции по товарам и странам, различной степени эффективности. Показатели данного блока, представленные в таблице 2, позволяют производить оценку:

1) непосредственного эффекта и эффективности экспорта на основе показателей прибыли от экспорта и отдачи затрат на экспорт, а также определения значимости интенсивного и экстенсивного факторов в динамике экспорта на основе следующих моделей:

$$X = \Pi_3 + Z_3, \quad (1)$$

$$X = R_3 \cdot Z_3; \quad (2)$$

2) обоснованности специализации страны на производстве данной продукции на основе анализа уровня и динамики средней отдачи затрат по всем рынкам в разрезе товаров, предприятий, отраслей и в целом;

3) оправданности экспорта продукции на основе изучения сверхприбыли, соотношения экспортной и внутренней отдачи затрат в разрезе влияния факторов;

4) соответствия внешнеторговой активности имеющимся преимуществам на различных внешних или внутреннем рынках на основе анализа коэффициента соотношения экспортных и внутренних цен (K^3), и

Таблица 2

Показатели эффективности внешнеторговых операций по 40 предприятиям легкой промышленности Республики Беларусь за 1998 и 2002 гг.

Показатели	Условное обозначение и расчет	Экономический смысл показателя	1998	2002
2.1. Показатели непосредственного эффекта и эффективности экспорта				
2.1.1. Прибыль от экспорта, млн. долл. США	Π_3	Величина эффекта от экспорта, интенсивная составляющая аддитивной модели экспорта (1)	38,2	11,6
2.1.2. Отдача затрат на экспорт	$R_3 = X/Z_3$	Показатель эффективности экспорта, рассчитанный как отношение экспорта к затратам на экспорт, интенсивный фактор мультипликативной модели (2)	1,306	1,119
2.2. Показатели сравнительной эффективности экспорта и внутренних продаж				
2.2.1. Прибыль от реализации продукции, млн. долл. США	Π	Показатели эффекта и эффективности специализации на производстве данного вида продукции, отражающие прибыльность продаж по рынкам и их сложившуюся значимость	96,4	14,0
2.2.2. Отдача затрат по всей продукции	$R = \text{ОП}/Z$		1,211	1,064
2.2.3. Прибыль от реализации продукции на внутреннем рынке, млн. долл. США	$\Pi_в$	Показатели эффекта и эффективности реализации продукции на внутреннем рынке, отражающие конкурентоспособность товара по сравнению с отечественными и импортными аналогами.	58,4	2,4
2.2.4. Внутренняя отдача затрат	$R = B/Z_в$		1,176	1,002
2.2.5. Уровень прибыли от экспорта в общей величине прибыли от реализации, %	$Y_3 = \Pi_3 \cdot 100/\Pi$	Относительный показатель значимости экспорта в формировании прибыли предприятия	39,6	82,6
2.2.6. Сверхприбыль (+), убыток (-), млн. долл. США	$\text{СП} = X - X_в$, где $X_в = \sum p_в q_в$	Дополнительная прибыль, полученная за счет реализации продукции на экспорт по более высокой цене, чем внутренняя ($p_в$)	+13,8	+8,0
2.2.7. Прибыль от экспорта, полученная за счет расширения рынка сбыта, млн. долл. США	$\Pi_3 = X_3 - Z_3$ или $\Pi_3 = \Pi_3 - \text{СП}$	Прибыль от экспорта, которая была бы получена в случае одинаковых ценовых условий на внутреннем и внешнем рынках	24,4	3,6
2.2.8. Удельный вес сверхприбыли в прибыли от экспорта, %	$Y_с = \text{СП} \cdot 100/\Pi_3$	Часть прибыли от экспорта, полученная за счет более благоприятных ценовых условий на внешнем рынке	36,0	68,8
2.2.9. Коэффициент соотношения экспортных и внутренних цен	$K^3_в = X/X_в$	Интенсивный фактор мультипликативной модели коэффициента координации экспорта и внутренних поставок (3)	1,212	1,079
2.2.10. Коэффициент соотношения экспортной и внутренней отдачи затрат	$K^3_в = R_3/R_в$	Относительный показатель сравнительной эффективности экспорта и продаж на внутреннем рынке	1,111	1,097

коэффициента координации физического объема поставки (K_p^q), производство которых представляет собой коэффициент координации экспорта и внутренних продаж (K^q):

$$K^q = K_p^q * K_q^q \quad (3)$$

или

$$\frac{\sum P_{Э} Q_{Э}}{\sum P_{В} Q_{В}} = \frac{\sum P_{Э} Q_{Э}}{\sum P_{Э} Q_{Э}} * \frac{\sum P_{Э} Q_{Э}}{\sum P_{В} Q_{В}} ; \quad (4)$$

5) оптимальности структуры внешней торговли на основе ранжирования различных товаров и рынков по величине показателей эффективности, что дает возможность выделить наиболее выгодные позиции роста экспорта;

6) влияния эффективности внешнеторговой деятельности предприятий на сбалансированность внешней торговли на основе анализа значимости фактора отдачи затрат по экспортным операциям в формировании уровня и динамики коэффициента координации экспорта и импорта.

Данные таблицы 2 показывают, что рост объемов экспорта не сопровождался ростом его эффективности. Хотя экспортная деятельность предприятий была прибыльной на протяжении всего изучаемого периода, прослеживается снижение показателей эффекта и эффективности экспорта за период с 1998-2002 г.

За исследуемый период наша страна потеряла имевшиеся сравнительные преимущества в производстве продукции отрасли. Хотя деятельность предприятий легкой промышленности в 2002 году являлась прибыльной, уровень рентабельности здесь уступал всем остальным отраслям промышленности. За исследуемый период рентабельность всей реализованной продукции уменьшилась в 3,3 раза и составила 6,4% (1,064·100-100), что было обусловлено снижением прибыльности внутренних продаж, т.е. снижением конкурентоспособности белорусских товаров по сравнению с импортом.

Более высокая прибыльность внешнего рынка была обусловлена более высокими экспортными ценами, которые превышали внутренние на 21,1% в 1998 году и на 7,9% в 2002 году, в результате чего была получена сверхприбыль, соответственно, в размере 13,8 и 8 млн. долл. США. В 2002 г. 31,2% прибыли от экспорта составляла прибыль, полученная от роста объема продаж за счет расширения рынка сбыта, а 68,8% — сверхприбыль.

Рост значимости экспорта (коэффициента координации экспорта и внутренних продаж) за весь период в 2,1 раза был полностью обусловлен влиянием экстенсивного фактора — ростом соотношения физического объема экспорта и внутренних поставок в 2,4 раза и был бы еще более значительным, если бы не снижение сравнительной прибыльности экспорта на 1,3% и удешевление производства и реализации экспортируемой продукции по сравнению с реализуемой на внутреннем рынке на 11,8%.

Анализ товарной и географической структуры экспорта и импорта показал, что снижение эффективности произошло почти по всем товарам, снизилась доля в экспорте наиболее прибыльных товаров, уменьшилась значимость наиболее благоприятного рынка стран дальнего зарубежья.

Основными факторами роста положительного сальдо внешней торговли предприятий легкой промышленности Республики Беларусь являлись рост зависимости от экспорта предприятий и переход на оказание услуг по переработке ввозимого давальческого сырья. Снижение физического объема экспорта продукции собственного производства, прибыльности экспортных операций, позволяет заключить, что реализация макроэкономической эффективности – высокой сбалансированности внешней торговли отрасли сопровождалась снижением эффективности экспорта на микроуровне.

III. Показатели-факторы, косвенно определяющие эффективность внешней торговли. В данной группе объединены показатели, которые не являются непосредственными индикаторами эффективности внешней торговли, но в долгосрочной перспективе во многом ее определяют (табл. 3).

Наличие небольшого количества основных стран-партнеров или товарных позиций экспорта и импорта, негативно сказывается на экономической безопасности страны, т.к. любое изменение экономико-политических условий в странах-партнерах или конъюнктуры рынка наиболее значимого товара приводит к резкому падению объемов внешнеторговых потоков, ухудшению условий торговли, снижению ее эффективности. Поэтому каждая страна (отрасль, предприятие) должна стремиться иметь широкую географическую и товарную структуру экспорта и импорта.

Значения коэффициента вариации, стабильно превышающие 50% максимально возможного уровня, заставляют оценить географическую структуру экспорта предприятий как крайне неравномерную. О высокой концентрации внешнеторговых потоков свидетельствует также то, что 76,0% и 69,4% соответственно экспорта и импорта в 2002 году приходилось всего на три страны. Их число сократилось за исследуемый период и составило 48 стран по экспорту и 58 по импорту. Неравномерность географической структуры внешней торговли обусловлена, в первую очередь, привязанностью к российскому рынку, на который в 2002 г.

Таблица 3

Показатели, косвенно определяющие эффективность внешней торговли, по 40 предприятиям легкой промышленности Республики Беларусь

Показатели	Условное обозначение и расчет	Экономический смысл показателя	1998	2002
3.1. Показатели равномерности географической структуры экспорта				
3.1.1. Коэффициент вариации удельного веса стран-партнеров в общем объеме экспорта (импорта)	$V = \frac{\sigma}{x}$ $\sigma = \sqrt{\frac{(x_i - \bar{x})^2}{n}}$	Отношение среднеквадратического отклонения (σ) к средней доли страны (x), x_i – удельный вес i -страны в экспорте (импорте)	3,91 (2,20)	4,65 (3,31)
3.1.2. Максимальный коэффициент вариации по экспорту (импорту) для данного числа номенклатурных позиций	$V_{max} = \sqrt{n-1}$	Значение V в случае, когда почти весь экспорт (импорт) приходится на одну страну, а значения удельного веса остальных торговых партнеров принимают минимально возможные значения.	7,07 (7,81)	6,85 (7,55)
3.1.3. Итоговое вариационное отношение по экспорту (импорту)	$V_{ит} = V / V_{max}$	Стандартизованный коэффициент вариации, с приближением которого к 1 растет неравномерность поставок	0,55 (0,28)	0,68 (0,44)
3.1.4. Число стран по экспорту (импорту)	n	Характеризует развернутость географической структуры	51 (62)	48 (58)
3.1.5. Коэффициент концентрации экспорта (импорта) по 3 странам	$Cf_3 = x_1 + x_2 + x_3$	Суммарная доля фиксированного числа, ранжированных по значимости, номенклатурных позиций.	67,9 (51,1)	76,0 (69,4)
3.2. Показатели, характеризующие качество товарной структуры экспорта и импорта				
3.2.1. Доля готовых товаров в экспорте, %	D_e	Большая значимость готовых изделий является предпосылкой высокоэффективного экспорта на протяжении длительного периода, т.к. рынки сырьевых товаров часто нестабильны	49,6	58,6
3.2.2. Доля полуфабрикатов в экспорте, %	D_n		44,5	29,9
3.2.3. Доля сырьевых продуктов в экспорте, %	D_c		5,8	11,5
3.2.4. Удельный вес оборудования в импорте, %	D_o	Высокий уровень в экспорте импорта оборудования создает предпосылки для будущего роста масштабов и эффективности производства и экспорта	8,7	3,7
3.2.5. Доля импорта сырья и материалов в его общем объеме, %	D_m		88,6	94,4
3.3. Показатели, характеризующие виды внешнеэкономических операций и способы расчета				
3.3.1. Доля продукции, изготовленной из давальческого сырья, в экспорте, %	$ДС_e$	Работа с давальческим сырьем является разовым заказом, а услуги по его переработке оплачиваются по стандартным расценкам, не позволяющим в перспективе увеличить эффективность экспорта, то снижение данных показателей следует оценивать положительно.	33,1	41,9
3.3.2. Доля ввезенного давальческого сырья, в импорте, %	$ДС_u$		27,3	41,4
3.3.3. Доля бартерных поставок в общем объеме экспорта, %	B_e	Снижение B_e и рост B_u способствуют увеличению валютных поступлений, росту ликвидности средств предприятий, адекватной стоимостной оценке внешнеторговых потоков.	16,9	11,8
3.3.4. Уровень валютной выручки, в стоимостном объеме экспорта, %	B_u		41,8	33,1
3.3.5. Коэффициент покрытия валютной выручкой импорта без давальческого сырья, %	V_u	Оценка способности предприятий обеспечивать за счет экспорта свои потребности в валюте для оплаты импорта	66,0	96,7

приходилось 61,2% белорусского экспорта и 45,9% импорта, что больше по сравнению с 1998 г. соответственно на 9,0 и на 17,4 процентных пунктов. Доля стран Западной Европы, как развитого региона наиболее географически близкого Республике Беларусь, в 1998-2002 г. в экспорте уменьшилась с 27% до 23%, в импорте — с 40% до 34%. В этой связи растущая зависимость от российского рынка увеличивает экономический риск, хотя и имеет под собой объективные основания.

В товарной структуре экспорта должна преобладать продукция высокой степени готовности. Это обусловлено более высокой эластичностью спроса на промышленную продукцию, чем на сырьевые продукты, благоприятным воздействием на внутреннее экономическое развитие страны, увеличение занятости. В 2002 г. 58,6% экспорта продукции легкой промышленности составляли готовые товары; 29,9% — материалы; 11,5% — сырье и полуфабрикаты. С увеличением степени готовности наблюдался рост рентабельности экспорта — 2,3%, 8,3% и 15,8% соответственно.

Анализ качества структуры импорта показывает, что почти весь импорт, осуществляемый белорусскими предприятиями легкой промышленности заключается в ввозе сырья и материалов, на который в 2002 году приходилось 94,4% его общей стоимости. Доля технологического импорта, т.е. ввоза машин и оборудования в его общей стоимости составила в 2002 году всего 3,7%, что более чем в два раза ниже, чем в 1998 году. Это не позволяет положительно оценивать перспективы белорусских предприятий легкой промышленности в

плане повышения конкурентоспособности продукции, роста прибыльности экспорта, увеличения его физического объема и сокращения импорта.

Анализ показателей 3 группы данного блока, характеризующих виды внешнеэкономических операций и способы расчета, показал возрастание зависимости предприятий от переработки ввозимого давальческого сырья, доля которого как в экспорте, так и в импорте в 2002 г. превысила 41%. Это может сильно искажать истинную картину, виртуально увеличивая объемы внешней торговли, и требует корректировки расчета некоторых показателей.

Белорусские предприятия легкой промышленности не покрывают за счет валютной выручки от экспорта 5,3% своих потребностей в валюте для импорта оборудования, сырья и материалов, используя для расчета бартерные операции, удельный вес которых в импорте в 2002 году составил 11,8%. Такая ситуация является особенно неблагоприятной с точки зрения макроэкономического валютного регулирования, т.к. легкая промышленность, традиционно высоко значимая в белорусском экспорте, не является валютным донором для Республики Беларусь, не обеспечивая притока в страну свободных валютных средств, реализация которых на внутреннем валютном рынке позволила бы укрепить курс национальной валюты.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Киреев А.П. Международная экономика: Учебник для вузов: В 2-х ч.– М.: Международные отношения, 1997-1998.– Ч. 1: Международная микро-экономика: движение товаров и факторов производства.– 1997. – 416 с.
2. Макаревич Е.Е. Статистическая оценка эффективности экспорта продукции легкой промышленности/ Механизм функционирования национальной экономики и проблемы экономического роста. Итоги НИР БГЭУ 2000 г.: Материалы науч.-практ. конф. Минск, 5-6 февр. 2001 г.– Мн.: БГЭУ, 2001.
3. Макаревич Е.Е. Статистическое моделирование показателей эффективности внешней торговли/ Бухгалтерский учет и анализ.– 2004.– № 6.
4. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело: Учебник/ Под ред. С.И. Долгова, И.И. Кретьова.– М.: Издательство "БЕК", 1997.– 784 с.

МЕТОДИКА ВЫБОРА ОБЪЕКТА ПЕРЕПРОЕКТИРОВАНИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ РЕИНЖИНИРИНГА БАНКОВСКИХ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ

О.А. Морозевич, ассистент БГЭУ

Формально процесс реинжиниринга банковских бизнес-процессов (ББП) может быть представлен совокупностью двух подпроцессов: оценки соответствия и реорганизации ББП.

Внутри первого подпроцесса определяется степень соответствия ББП заданным (выбранным) критериям, во втором (который реализуется при необходимости) – осуществляется реорганизация ББП с целью приведения его результатов к заданным.

Тривиальная, на первый взгляд, задача оценки соответствия критерию для ББП выливается в сложную проблему. Во-первых, для многих ББП не существует стандартных количественных критериев оценки. Тем не менее, банк должен иметь возможность количественно измерять процесс, чтобы оценивать его текущую эффективность и ее изменение в фазе реорганизации. Во-вторых, принятие решения о проведении реорганизации ББП во внешне "здоровом" банке требует наличие определенного "менталитета" (нацеленность на постоянное улучшение) лица, принимающего решение (ЛПР). В-третьих, существенно неопределенными, с точки зрения достижения максимальной эффективности функционирования банка, являются момент смены ББП (особенно, если это предполагает внедрение новых технологий) и начало реорганизации.

Перенеся терминологию реорганизации банка, определенную Банковским кодексом на реорганизацию ББП, можно утверждать, что структурные изменения ББП проявляются в виде распараллеливания (разъединение, выделение), объединения (слияние, присоединение) и внутренних по отношению к ББП преобразований, причем последние не исключают и распараллеливания, и объединения составляющих реорганизуемого ББП.

Таким образом, на структурном уровне вся реорганизация ББП сводится к распараллеливанию, объединению или замене отдельных элементов ББП. Однако, в зависимости от уровня представления ББП, на котором проявляется сущность реорганизации, можно выделить локальную и глобальную реорганизацию ББП.

В случае принятия решения о необходимости осуществления реорганизации ББП, банк осуществляет анализ состояния финансового рынка, запросов клиентов, внутренних проблем или других показателей и на его основании выявляет объект дальнейшего перепроектирования (ББП, нуждающийся в реорганизации) [1].