

Секция V ЭКОНОМИКА

ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОПЕРЕВОЗЧИКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ю. А. Степина

Белорусский национальный технический университет, г. Минск

Научный руководитель И. И. Краснова

Развитие рынка страхования ответственности автоперевозчика (CMR-страхования) непосредственно связано с развитием международных автомобильных перевозок грузов. С 1992 г. число юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих международные грузовые автомобильные перевозки, возросло в 32 раза.

Этот рост объясняется прежде всего географическим положением Республики Беларусь, находящейся на перекрестке основных торговых путей в Россию. Кроме того, немаловажными являются следующие обстоятельства:

- относительно быстрая окупаемость затрат начальных капитальных вложений автоперевозчика;
- выполнимые требования для получения лицензии по подвижному составу, репутации, профессиональной компетенции должностных лиц, финансового состояния перевозчика.

Основным документом, регламентирующим международные перевозки пассажиров и грузов между двумя любыми странами, является двустороннее соглашение, подписываемое правительствами двух стран.

Выдача белорусским перевозчикам разрешений осуществляет Министерство транспорта и коммуникаций через РУП «Интеравтотранс». Вид разрешения, выдаваемого на перевозку, определяется с учетом более эффективного использования разрешений, исходя из государства загрузки (выгрузки).

Стоимость разрешений на грузовые и пассажирские перевозки: 10 дол. США в страны СНГ, 30 дол. США в страны Европы и Балтии. Сложившаяся в Европе практика предусматривает принцип взаимного освобождения международных перевозчиков от уплаты сборов за проезд по автомобильным дорогам общего пользования.

Изменившиеся условия законодательства позволили белорусским автомобильным перевозчикам усилить свои позиции на европейском рынке транспортных услуг. Если в 1995 г. белорусскими перевозчиками было выполнено около 156 тыс. поездок за пределами республики, то в 2009 г. их количество возросло в 3,2 раза и составило 500 тыс. При этом важным остается то, что темпы роста количества поездок белорусских перевозчиков в международном сообщении значительно опережают темпы роста количества поездок иностранных перевозчиков. Так, например, общее количество поездок белорусских перевозчиков увеличилось за последние четыре года в 3,5 раза, а иностранных перевозчиков – только в 1,9 раза.

Наиболее активно белорусскими перевозчиками ведется освоение транспортного рынка стран Франции, Германии, Дании, Испании, число поездок наших перевозчиков в которые уже значительно превысило количество поездок перевозчиков этих

стран через Беларусь. За последние три года число поездок в Германию возросло в 2,5 раза, в Данию – в 4,7 раза, в Италию – в 3,9 раза, в Голландию – в 1,6 раза. Увеличилось число поездок в страны Балтии, например, в Литву – в 1,7 раза, в Латвию – в 2 раза.

Это свидетельствует о том, что, несмотря на жесткую конкуренцию на европейском рынке услуг, белорусские перевозчики закрепляются на нем и занимают наступательную позицию.

Обеспеченность белорусских перевозчиков иностранными разрешениями зависит от ряда факторов. Одной из важнейших особенностей использования разрешений является протекционистские меры России по защите интересов национальных производителей продуктов питания. Значительная часть грузов состоит из товаров пищевой промышленности стран Запада.

Большую роль в активизации процесса автоперевозок во внешнеэкономической деятельности играет возможность участия белорусских перевозчиков в системе ЕКМТ (Европейская конференция министров транспорта), что позволяет им получать квотные разрешения на автоперевозки.

Разрешение ЕКМТ позволяет выполнять транспортные операции в 2011 г. на следующих условиях:

- После первого груженого или порожнего рейса между страной регистрации и другой страной-членом (страна, принимающая участие в системе квот ЕКМТ); при этом первым рейсом нельзя направлять порожнее транспортное средство в Италию, Грецию и Австрию из страны регистрации автотранспортного средства.

- Перевозчик может выполнить максимум три груженых рейса без участия страны регистрации; при этом порожние рейсы за пределами страны регистрации не учитываются, так как они не считаются транспортной операцией.

- После максимум трех груженых рейсов без участия страны регистрации автотранспортное средство, груженое или порожнее, должно обязательно вернуться в страну регистрации; при этом транзитный проезд по территории страны регистрации транспортного средства не считается возвратом в страну регистрации транспортного средства.

- Отражение груженых и порожних рейсов между пунктами Российской Федерации и Республики Беларусь в бортовом журнале обязательно.

- Разрешение ЕКМТ должно находиться на борту транспортного средства между пунктами погрузки и разгрузки в случае груженого рейса и в течение всего порожнего рейса, предшествующего или последующего груженому рейсу.

Министерство транспорта и коммуникаций стремится в основном к получению разрешений ЕКМТ для автомобилей, удовлетворяющих нормам экологической безопасности ЕВРО-4.

Эффективное выполнение международных перевозок грузов и конкурентоспособность белорусских перевозчиков в значительной степени зависят от технического обеспечения этих перевозок и, в первую очередь, от наличия современных автопоездов, отвечающих по своим характеристикам международным экологическим и техническим стандартам.

Из-за высокой стоимости транспортных средств, больших ставок по валютным кредитам и проблем с их получением наилучшим и наиболее используемым способом обновления основных производственных фондов для международных автомобильных перевозчиков является международный лизинг, который дает возможность получить имущество на срок до 5 лет.

Еще одна причина, по которой национальные перевозчики, потенциально работающие на рынках СНГ, где нет таких высоких требований к качеству транспортных

средств, считают непривлекательным лизинг автомобилей МАЗ – это жесткие условия подобных соглашений. Во-первых, невыгодным считается срок их лизинга (до 2 лет), по сравнению со сроком лизинга иностранных автомобилей (до 5 лет). Во-вторых, высокая ставка лизинговых платежей в белорусских рублях (около 20 %) по сравнению с платежами в иностранной валюте (в среднем – 11 %). Решение проблемы – переоснащение парка новым конкурентоспособным подвижным составом.

Нерешенной остается проблема упрощения таможенного оформления грузов и снижение продолжительности простоев автотранспортных средств на пограничных пунктах. Поэтому совершенствование и упрощение таможенных процедур является в настоящее время наиболее актуальным. Упростить таможенные процедуры возможно за счет перехода к практике декларирования товаров и транспортных средств с применением электронного обмена данными.

Препятствием на пути развития международных автомобильных перевозок в республике является также процедура таможенного оформления в режиме временного ввоза транспортных средств (прицепов, полуприцепов), зарегистрированных в иностранных государствах и используемых белорусскими перевозчиками для доставки грузов российским и белорусским грузополучателям. Для стимулирования активизации деятельности автоперевозчиков необходимо полное освобождение от обложения транспортных средств таможенными пошлинами и налогами в случаях временного ввоза.

При организации и осуществлении мультимодальных и смешанных перевозок грузов с использованием сменных полуприцепов не должно производиться их таможенное оформление в режиме временного ввоза как товара. Прицепы и полуприцепы должны оформляться как транспортное средство с занесением данных о нем в книжку МДП, а в случае ввоза порожнего транспортного средства оформляется удостоверение его ввоза. Кроме того, в данной ситуации необходимо применять режим транзита.

Важное значение для повышения эффективности деятельности отечественных автомобильных перевозчиков имеет система лицензирования. Существующая лицензионная система, регулирующая доступ перевозчиков к рынку международных транспортных услуг, носит заявочный характер и не предусматривает требований, обеспечивающих эффективность этого вида деятельности, а также ответственность перевозчиков за низкие результаты его деятельности. В связи с этим важную роль приобретает страхование ответственности автоперевозчика.

Кроме вышеперечисленных, одной из главных проблем автоперевозчиков грузов является проблема безопасного крепления грузов. Зачастую именно неправильное крепление грузов является причиной утраты или повреждения груза, а также дорожно-транспортных происшествий.

Однако следует отметить и положительные тенденции. В последнее время перечисленные проблемы постепенно решаются. Так, ускоряются темпы обновления автотранспортного парка, оперативно проводится ремонт автодорог. С развитием экономики, ростом ВВП будет появляться все больше финансовых возможностей улучшения условий профессиональной деятельности автомобильных автоперевозчиков. Особенностью программы Минтранса на 2011–2015 гг. является ее комплексная направленность на взаимодействие всех видов транспорта и дорожного хозяйства. Ее реализация позволит создать условия для увеличения объема внешней торговли транспортными услугами, снижения транспортной составляющей в себестоимости продукции, увеличения средней заработной платы, а также окажет положительное влияние на развитие смежных отраслей экономики – промышленности, строительства, сферы услуг, в том числе и страхования.

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ АУКЦИОНОВ В ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

И. А. Самолыго

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки

Научный руководитель В. В. Савченко

В настоящее время Республика Беларусь отошла от практики, когда на первичном рынке земельных ресурсов использовался один принцип ценообразования (нормативный), а на вторичном рынке иной принцип (рыночный). Наиболее адекватным способом установления рыночной стоимости земельного участка стала организация аукционов.

Проведение земельных аукционов – это существенный шаг на пути к формированию первичного рынка прав на землю, вовлечения их в гражданский оборот. В республике уже накоплен достаточный опыт проведения данного рода аукционов, которые стали привычным явлением эффективного управления земельными ресурсами.

Кроме этого, подобная форма возмездной конкурентной передачи прав на земельные участки, находящиеся в государственной собственности, – это реальный и достаточно эффективный путь получения дополнительных доходов в бюджет.

Целью исследования является анализ практики организации и проведения земельных аукционов в Гомельской области. В качестве исходных данных для исследований послужили материалы государственной статистической отчетности, документы единого государственного регистра недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним, материалы по организации и проведению земельных аукционов, сведения о результатах кадастровой оценки земель населенных пунктов, планово-картографические материалы, законы и подзаконные нормативные правовые акты, методическая, учебная и справочная литература.

Впервые возможность организации и проведения земельных аукционов в республике была предусмотрена постановлениями Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 1997 г. № 1790 и от 17 декабря 2002 г. № 1764. Но до 2006 г. проведение земельных аукционов носило единичный характер. Это обуславливалось необязательностью предоставления земельных участков в собственность и аренду по результатам земельных аукционов, большей трудоемкостью по сравнению с отводами земельных участков в административном порядке, а также тем, что на аукционах зачастую выставлялись малопривлекательные не пользующиеся спросом земельные участки.

Развитие института земельных аукционов в республике напрямую зависело от совершенствования законодательной базы, регулирующей отношения по изъятию и предоставлению земельных участков. При этом особое влияние оказал Указ Президента Республики Беларусь от 27 декабря 2007 г. № 667 «Об изъятии и предоставлении земельных участков». В настоящее время право собственности и право аренды на земельные участки возникает в установленном порядке по результатам аукционов, если иное не предусмотрено законодательством Республики Беларусь. Причем законодательно предусмотрена возможность проведения следующих видов земельных аукционов: на право заключения договоров аренды земельных участков, с условиями на право проектирования и строительства капитальных строений (зданий, сооружений) и по продаже земельных участков в частную собственность.

В соответствии с данными государственного земельного кадастра по состоянию на 1 января 2010 г. площадь арендуемых в Гомельской области земель составила

20620 га, или 0,5 % от площади области, а земельных участков, переданных в частную собственность, – 5817 га, или 0,1 %.

Наибольший удельный вес земельных участков, используемых на праве частной собственности, в структуре земель соответствующей административно-территориальной единицы, отмечен в Гомельском районе (1102 га, или 19 %), а также в Жлобинском (1022 га, или 18 %) и Мозырском (1035 га, или 18 %) районах. В Брагинском и Наровлянском районах, земельные участки, используемые на праве частной собственности, отсутствуют. Наименьшие показатели зафиксированы в Петриковском, Кормянском и Октябрьском районах (менее 0,2 %).

Что касается Октябрьского района, то в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 14 января 1994 г. № 11 «Об утверждении перечня населенных пунктов и садоводческих товариществ, расположенных на площадях залегания разведанных и в установленном порядке утвержденных месторождений полезных ископаемых, земли которых не передаются в частную собственность» г. п. Октябрьский вошел в указанный перечень и, соответственно, земельные участки на его территории в частную собственность не предоставлялись (ст. 13 Кодекса о земле).

Что касается земель, переданных в аренду, то наибольшие показатели наблюдаются в Чечерском (5303 га, или 26 %), Лельчицком (3395 га, или 17 %) и Житковичском (3070 га, или 15 %) районах, а наименьшие – в Лоевском и Ельском (менее 0,1 %) районах Гомельской области.

Как уже отмечалось ранее, одним из способов возникновения прав на земельные участки является организация и проведение земельных аукционов. В табл. 1, 2 приведена информация о результатах состоявшихся аукционов в Гомельской области.

Таблица 1

**Сведения о проведении аукционов по продаже земельных участков
для индивидуального жилищного строительства**

Наименование административно-территориальной единицы	Количество земельных участков 2006 г./2009 г.	Площадь, га 2006 г./2009 г.	Сумма полученных средств, млн р. 2006 г./2009 г.
Брестская область	57/139	7,8425/20,6516	343,7/2355,5
Витебская область	5/147	0,6157/27,6370	55,6/1248,6
Гомельская область	18/71	1,5013/8,8582	77,8/1348,4
Гродненская область	17/52	2,0661/8,7309	318,0/589,8
Минская область	48/559	6,1100/97,8987	376,9/8904,9
Могилевская область	2/77	0,1117/11,8721	27,1/581,8
г. Минск	–/28	–/2,1486	–/10451,3
<i>Всего</i>	147/1073	18,2473/177,7971	1199,1/25480,3

Из приведенных данных виден существенный рост количества земельных участков, приобретенных гражданами по результатам земельных аукционов по всем административно-территориальным единицам республики. Общее количество проданных в 2009 г. земельных участков превысило результаты 2006 г. более чем в семь раз – на 926 единиц.

При этом Гомельская область занимает одно из последних мест по количеству земельных участков, проданных по результатам аукционов. Их число возросло в четыре раза (с 18 в 2006 г. до 71 в 2009 г.). Наибольшее количество земельных участков было продано гражданам в г. Гомеле (36 участков, или 51 %) и Гомельском районе (10 участков, или 14 %), а в девяти районах области (Буда-Кошелевском, Добрушском, Ельском, Житковичском, Лоевском, Наровлянском, Октябрьском, Речицком, Рогачевском) земельные участки в частную собственность по результатам земельных аукционов не предоставлялись.

Таблица 2

Сведения о проведении аукционов на право заключения договоров аренды земельных участков

Наименование административно-территориальной единицы	Количество заключенных договоров 2006 г./2009 г.	Площадь, га 2006 г./2009 г.	Сумма полученных средств, млн р. 2006 г./2009 г.
Брестская область	19/93	7,9121/30,7517	1672,2/2691,5
Витебская область	22/44	3,4187/26,1568	319,9/999,3
Гомельская область	14/96	1,1433/14,6899	323,0/2067,3
Гродненская область	15/58	6,5681/22,7308	1875,0/511,9
Минская область	4/142	1,5131/74,3819	495,3/10985,9
Могилевская область	-/228	-/26,8432	-/1782,9
г. Минск	1/6	0,1076/1,8181	58,2/1586,1
<i>Всего</i>	75/667	20,6629/197,3724	4743,6/20625,1

Сравнивая приведенные данные за 2009 г. с результатами проведения аукционов в 2006 г., следует отметить, что общее количество заключенных по результатам аукционов договоров аренды земельных участков в целом по республике возросло на 592 договора – почти в девять раз.

Гомельская область занимает по данному показателю третье место. Так, количество заключенных на территории области по результатам аукционов договоров аренды земельных участков возросло в семь раз (с 14 в 2006 г. до 96 в 2009 г.). При этом данный вид земельных аукционов проводился во всех районах области, а наибольшее количество договоров также было заключено в г. Гомеле (21 договор, или 22 %) и Гомельском районе (16 договоров, или 17 %).

Говоря об экономической составляющей, необходимо отметить объем денежных средств, поступивших в республиканский и местный бюджет по результатам земельных аукционов. Анализируя данные 2009 г., следует отметить преобладание полученных средств в г. Минске и Минской области, что обусловлено уровнем социально-экономического развития регионов и привлекательностью земельного рынка. Удельные веса денежных поступлений от проведения аукционов расположились следующим образом: по продаже земельных участков в собственность – 55 %, на заключение договоров аренды земельных участков – 45 %.

В 2009 г. объем поступлений от организации и проведения земельных аукционов в Гомельской области составил около 8 % от общереспубликанской выручки, а суммарная цена продаж в два раза превысила стартовую стоимость. Наибольшая сумма вырученных средств приходится на г. Гомель и Гомельский район.

Для повышения эффективности организации и проведения земельных аукционов целесообразно предусмотреть механизм кредитования, расширить полномочия по распоряжению приобретенным на аукционе правом аренды, активизировать работу по привлечению заинтересованных лиц к участию в аукционах, по предотвращению сговора участников аукциона, выставлять на аукцион пользующиеся спросом объекты недвижимости и права на них.

При информировании заинтересованных лиц об условиях проведения земельных аукционов целесообразно размещать подробную информацию на сайтах местных исполнительных комитетов с использованием возможностей земельно-информационных систем, чтобы заинтересованное в приобретении земельного участка либо права на него лицо могло, не выезжая на место, ознакомиться с местоположением земельного участка, смежными землепользователями, уровнем развития инфраструктуры.

ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Н. Н. Лебединская

*Мозырский государственный педагогический университет
имени И. П. Шамякина, Беларусь*

Научный руководитель О. В. Лапицкая

Важнейшим направлением экономической деятельности в Республике Беларусь объявлены развитие и коммерциализация инновационной и инвестиционной деятельности предприятий, создание соответствующей инфраструктуры. Одной из главных, а нередко важнейшей функцией инвестиционной политики многих стран является привлечение иностранных инвестиций.

Цель исследования – изучение проблем и перспектив привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику на современном этапе развития Республики Беларусь.

Исследование проблем инвестирования всегда находилось в центре экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом. Вопросам, связанным с привлечением иностранных инвестиций в реальный сектор экономики, посвящены такие нормативно-правовые акты, как Инвестиционный кодекс Республики Беларусь, Закон Республики Беларусь от 11.11.1997 г. № 78-З «О ратификации конвенции о защите прав инвесторов». Эти вопросы освещены в учебных пособиях и учебниках под редакцией Е. Ф. Авдокушина, В. А. Дадалко, А. С. Булатова, А. П. Киреева, Д. Ф. Рудко и других авторов, и в монографиях и статьях Е. Н. Петрушкевич, Ф. Губайдуллина, С. П. Панкевич, А. Амосова, А. Бабина, Е. И. Ивановой, С. Губанова, А. Кобякова и др. Недостаточно полно в различных источниках информации рассмотрена проблема и перспективы привлечения иностранных инвестиций в Гомельскую область и Мозырский регион.

Инвестиции – ключевой элемент финансирования инноваций, динамичного развития предприятия, находящегося в условиях постоянной трансформации. Наличие инвестиций и их грамотное использование позволяет обеспечить конкурентоспособность, формирование будущей доходности предприятия и повышение его цены. Отказ от привлечения инвестиций сегодня означает отказ от будущей прибыли и равносильно дезинвестициям.

Инвестиции в Республику Беларусь поступают в меньших, чем необходимо, размерах, хотя в настоящее время в республике сложились благоприятные условия для инвестиций. В последние годы наблюдается положительная тенденция поступления иностранных инвестиций в реальный сектор экономики республики (без банков).

Согласно расчетам, потребность в инвестициях на 2002–2010 гг. составит 39 млрд дол. США. Общий объем инвестиций в основной капитал в 2010 г. должен возрасти по сравнению с 2000 г. в 2,2–2,5 раза. Доля инвестиций в ВВП составит в 2010 г. 26–28 % (в 2000 г. – 19,8 %). Это даст возможность обеспечить расширение воспроизводственных пропорций, повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции на внешнем и внутреннем рынках и как результат – полно удовлетворить потребности народного хозяйства и населения страны в средствах производства и потребительских товарах.

По данным Министерства анализа и статистики в январе 2010 г. использовано 2 трлн р. инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составляет 89,6 % к уровню января 2009 г. (рис. 1).

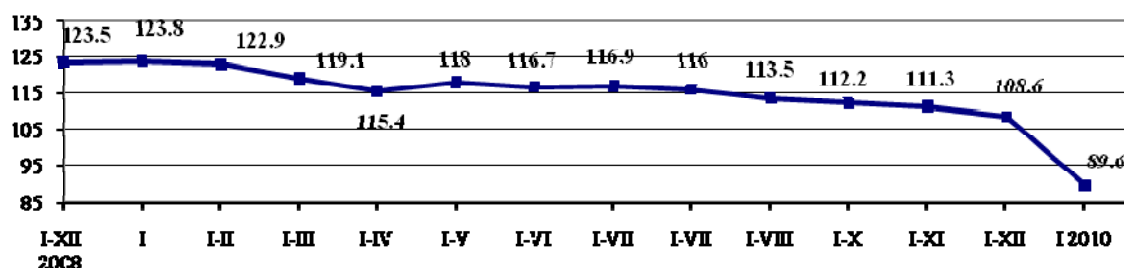


Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах; в % к соответствующему периоду предыдущего года)

Основным инструментом привлечения иностранных инвестиций в экономику страны является приватизация национальных предприятий.

В будущем Республика Беларусь должна построить эффективную систему поиска, отбора, экспертизы проектов инновационных предпринимателей, их финансирования. При этом следует устранить имеющиеся препятствия на пути формирования такой системы и сделать ее максимально доступной для широких слоев населения, что обеспечит становление и развитие взаимовыгодного частно-государственного партнерства в республике. Реализация стратегии инновационного Беларуси может быть успешной только в случае системного и комплексного подхода к формированию и развитию компонентов инновационной системы. Отставание в любой из перечисленных областей, будь то нормативно-правовое обеспечение или создание малых инновационных предприятий, отрицательно скажется на сбалансированности всей системы и эффективности ее функционирования.

Для повышения инвестиционной привлекательности, улучшения инвестклимата, создания благоприятных условий для бизнеса в Беларуси экономика республики сделана максимально открытой и простой процедура предоставления земельных участков. В этой связи на Белорусском инвестиционном форуме во Франкфурте-на-Майне подписан меморандум о взаимопонимании между ОАО «БПС-Банк» и «Дойче Банк Лтд Москоу». Цель – способствовать расширению сотрудничества в различных сферах финансовой деятельности, в том числе по вопросам, связанным с прове-

дением приватизации, привлечением инвесторов, выходом клиентов «БПС-Банка» на европейские рынки заимствований. ОАО «БПС-Банк» планирует активно развивать сотрудничество с «Deutsche Bank» по сопровождению операций международного бизнеса клиентов банка (операции торгового финансирования, долгосрочного финансирования).

Современное мировое хозяйство предполагает четкие правила привлечения иностранных инвестиций, их функционирования в национальной экономике на региональном и более широком международном уровне. Опыт показывает, что умелое и грамотное использование иностранных инвестиций является залогом успешного функционирования национальных хозяйств в состязательном режиме.

В современном мире глобализации капитала место Республики Беларусь еще не определено. Страну пока нельзя отнести к странам с развитым рынком, но и в ряд так называемых возникающих рынков, которые характеризуются взрывным притоком капитала.

Одним из условий вхождения Республики Беларусь в глобальную инвестиционную деятельность является выбор цели соответствующей стратегии и определение проводника в глобальную систему. Но для этого необходимо оценить конкурентную среду и новые тенденции в сфере международного инвестирования.

Проанализировав положение дел в инвестиционной сфере Республики Беларусь, можно отметить:

1. Слабость банковского сектора обусловлена слабостью реального, бюджетного и внешнего секторов. Отсюда решение проблемы преодоления инвестиционного кризиса может заключаться в комплексном финансовом оздоровлении, что предполагает новые общесистемные институциональные решения.

2. Дисбалансы в структуре ресурсной базы банков и стимулирование инвестиционной активности банков приводят к еще большей диспропорциональности и росту системных рисков. Поэтому во главу содействия инвестиционной активности банков должно быть положено укрепление долгосрочной ресурсной базы.

3. Подкрепление финансов банковской системы за счет внешних источников предполагает реализацию системы мер по вхождению (интеграции) в мировые финансовые рынки.

Опираясь на опыт зарубежных стран в отечественную практику целесообразно внести следующие мероприятия:

- использовать принцип проведения широкого диапазона мер для защиты и поощрения инвестиционной деятельности отечественных предпринимателей (предоставление налоговых льгот, система гарантий и др.);
- установить первоочередное финансирование ключевых отраслей экономики;
- ужесточить контроль государства в стратегических отраслях, что способствует диверсификации инвестиций и выправлению структурных диспропорций экономики;
- использовать «золотое правило», согласно которому на покрытие бюджетного дефицита разрешается выделять средства в размере, не превышающем затраты на инвестиции.

Литература

1. Журавлев, В. А. Инновационное мышление – новая парадигма в XXI в. / В. А. Журавлев // Новая экономика. – 2009. – № 9–10. – С. 113–121.
2. Наука, инновации и технологии в Республике Беларусь, 2005 : стат. сб. / подг. В. Н. Тамашевич [и др.]. – Минск : ГУ «БелИСА», 2006. – 204 с.
3. Кучуков, Р. Роль государства в формировании инновационной экономики / Р. Кучуков // Экономист. – 2009. – № 6. – С. 3–13.

4. Барабаш, Е. Необходима национальная инновационная система / Е. Барабаш // Финансы. Учет. Аудит. – 2009. – № 5. – С. 32–34.
5. Режим доступа: [www/belstat.gov.by/](http://www.belstat.gov.by/).
6. Медведев, В. Ф. Экспортная стратегия: оптимизм и реализм // Экономика Беларуси. Economy of Belarus. – 2006. – № 2 (7). – С. 48–56.
7. Харевич, Г. Л. Управление инвестициями: курс лекций / Г. Л. Харевич. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2005. – Ч. 1. – 244 с.

УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИМИ РИСКАМИ ОПТОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ

Н. С. Шаповалов

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

Научный руководитель И. А. Шнып

В данной статье рассматривается воздействие коммерческих рисков на эффективность деятельности оптового предприятия на примере ЧУП «Гомельская универсальная база». Организация была учреждена 30 ноября 2005 года и располагается в г. Гомеле по адресу ул. 2-я Гражданская, 5/1. ЧУП «Гомельская универсальная база» специализируется на оптовой торговле, а также занимается вопросами товароснабжения предприятий розничной торговой сети г. Гомеля и Гомельской области универсальным ассортиментом продовольственных и непродовольственных товаров. ЧУП «Гомельская универсальная база» осуществляет свою текущую финансовую деятельность в соответствии с Уставом и нормативными актами Республики Беларусь, регулирующими финансовую деятельность предприятия.

Как и любое предприятие, ЧУП «Гомельская универсальная база» в процессе своей хозяйственной деятельности подвержена факторам риска. Последний существует как на стадии выбора решения (плана действий), так и на стадии его реализации. В целом под риском понимают вероятность того, что может произойти нежелательное, негативное событие, способное нанести ощутимый или даже катастрофический вред, заметные финансовые потери. Так как предприятие является коммерческой организацией, наибольший интерес представляют коммерческие риски. Они представляют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Коммерческие риски, связанные с возможностью недополучения прибыли или возникновения убытков в процессе проведения торговых операций, могут проявляться в виде следующих событий:

- неплатежеспособность покупателя;
- отказ заказчика от оплаты продукции;
- изменение цен на продукцию после заключения контракта;
- неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств контрагентами;
- снижение спроса на продукцию.

Одной из основных задач оценки финансового состояния предприятия является своевременное установление риска банкротства предприятия и разработка мер по его предупреждению. Банкротство обычно связано с неплатежеспособностью предприятия. Различные методы финансового анализа позволяют выявить слабые места в экономике предприятия, охарактеризовать его ликвидность, финансовую устойчивость, рентабельность. Однако обычно вывод о вероятности банкротства можно сделать только на основе сопоставления показателей данного предприятия и аналогичных предприятий, обанкротившихся или избежавших банкротства. Найти соответствующую информацию трудно, поэтому для расчетов вероятностей банкротства широко используют многофакторные модели. Например, в зарубежной практике для

оценки риска банкротства широко используются факторные модели известных западных экономистов Альтмана, Таффлера, Тишоу и др., разработанные с помощью многомерного дискриминантного анализа.

В соответствии с моделью Альтмана для ЧУП «Гомельская универсальная база» в 2010 году значение интегрального показателя Z по формуле составило 3,460:

$$Z = 0,717 \cdot 0,060 + 0,847 \cdot 0,020 + 3,107 \cdot 0,340 + 0,42 \cdot 0,370 + 0,995 \cdot 2,200 = 3,460,$$

где Z – интегральный показатель уровня угрозы банкротства; x_1 – коэффициент соотношения собственного оборотного капитала к сумме активов; x_2 – коэффициент соотношения нераспределенной прибыли и общего капитала; x_3 – коэффициент соотношения прибыли до выплаты налогов и общего капитала; x_4 – коэффициент соотношения собственного и заемного капитала; x_5 – отношение выручки к сумме активов.

Уровень угрозы банкротства предприятия в модели Альтмана оценивается по константе сравнения – 1,230.

Если значение интегрального показателя (Z) меньше 1,230, то это свидетельствует о высокой вероятности банкротства, если значение Z более 1,230 – о малой его вероятности.

Так, в соответствии с моделью Альтмана вероятность банкротства анализируемого предприятия в 2010 г. оценивается как малая.

Далее рассмотрим модель Таффлера. В соответствии с моделью Таффлера для ЧУП «Гомельская универсальная база» в 2010 г. значение интегрального показателя Z по формуле составило 0,720:

$$Z = 0,53 \cdot 0,106 + 0,13 \cdot 0,980 + 0,18 \cdot 0,698 + 0,16 \cdot 2,500 = 0,720,$$

где x_1 – соотношение прибыли от реализации и краткосрочных обязательств; x_2 – соотношение оборотных активов и суммы обязательств; x_3 – отношение краткосрочных обязательств к сумме активов; x_4 – отношение выручки к сумме активов.

Если значение Z больше 0,300, это говорит о неплохих долгосрочных перспективах предприятия. В нашем случае Z составляет 0,720, что свидетельствует об отсутствии риска банкротства на предприятии в 2010 г.

Необходимо также рассмотреть логит-регрессионную модель для оценки риска банкротства отечественных предприятий, предложенную Г. В. Савицкой

В соответствии с моделью Г. В. Савицкой для ЧУП «Гомельская универсальная база» в 2010 г. значение интегрального показателя Z по формуле составило – 7,235:

$$Z = 1 - 0,98 \cdot 0,170 - 1,8 \cdot 3,600 - 1,83 \cdot 0,270 - 0,28 \cdot 0,107 = -7,235,$$

где x_1 – доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов; x_2 – коэффициент оборачиваемости оборотного капитала; x_3 – коэффициент финансовой независимости; x_4 – рентабельность собственного капитала, %.

ЧУП «Гомельская универсальная база» по данной модели получило значение интегрального показателя (Z) меньше нуля (–7,235), это свидетельствует о том, что на данном предприятии риск банкротства отсутствует в анализируемом периоде.

Текущее состояние предприятия отчасти характеризуется наличием просроченной дебиторской задолженности, что оказывает существенное влияние на финансовую устойчивость предприятия. Управление оборачиваемостью средств в дебиторской задолженности в современных условиях – одно из самых приоритетных направлений риск-менеджмента на предприятии.

В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть стоимости проданной продукции.

Проведем расчет периода погашения дебиторской задолженности на предприятии к концу 2010 г. по формуле

$$K_{д.з} = \frac{Дн \cdot ДЗ_{<1г}}{В},$$

где $K_{д.з}$ – период погашения дебиторской задолженности, дни; $В$ – выручка-нетто от продаж, р.; $ДЗ_{<1г}$ – дебиторская задолженность менее одного года, р.; $Дн$ – количество дней в периоде.

Так, период погашения дебиторской задолженности на предприятии к концу 2010 г. составил 88 дня:

$$K_{д.з} = 40679 \cdot 365 / 167412 = 88 \text{ дней.}$$

Ежемесячный темп инфляции был равен в среднем 0,825 % (9,9 % за 2010 г.), тогда индекс цен равен – 1,008. Таким образом, в результате отсрочки платежа предприятие получит реально лишь 99,2 % договорной стоимости продукции:

$$1 / 1,00825 \cdot 100 \% = 99,2 \%.$$

Для сложившегося на предприятии периода погашения дебиторской задолженности, равного примерно 2,9 месяцам, индекс цен составит в среднем – 1,024. Тогда коэффициент падения покупательной способности денег будет равен:

$$1 / 1,024 \cdot 100 \% = 97,6 \%.$$

Иначе говоря, при среднем сроке возврата дебиторской задолженности, равном 2,9 месяца, предприятие реально получает лишь 97,6 % стоимости договора.

Следует отметить, что от годовой выручки за продукцию в 2010 г., продаваемую на условиях последующей оплаты, предприятие получило лишь:

$$188837 \text{ млн р.} \cdot 0,976 = 184304,910 \text{ млн р.}$$

Следовательно, скрытые потери от инфляции составляют:

$$188837 \text{ млн р.} - 184304,910 \text{ млн р.} = 4532,088 \text{ млн р.}$$

Лучший выход из этой ситуации – предоплата, но если она по тем или иным причинам не может иметь место, то возможными вариантами являются товарный займ, страхование, банковский аккредитив, предоставление дифференцируемой скидки.

В том случае, если предприятие готово продавать товар с отсрочкой платежа, тогда ему необходимо подумать об обеспечении, возникающей задолженности. Законодательство предусматривает следующие виды обеспечения исполнения обязательств: неустойка (штраф, пеня), залог, поручительство или гарантия. При этом тот же залог может быть более эффективным, если он сочетается со штрафными санкциями за просрочку платежей, так, если при реализации предмета залога вырученная денежная сумма превышает размер обеспеченных этим залогом требований, то разница возвращается залогодателю.

Иногда более выгодно получить поручительство за должника со стороны надежного предприятия, чем получать залог, который может требовать значительных дополнительных затрат по его обслуживанию со стороны залогодержателя. В соответствии с договором поручитель может отвечать в том же объеме, как и должник: за сумму основного долга, проценты, неустойку, возмещение убытков и т. д. В настоящее время ЧУП «Гомельская универсальная база», как и другие белорусские предприятия, столкнулось с отсутствием платежеспособного спроса, и они не могут позволить себе реализовывать продукцию с отсрочкой платежа в прежних размерах, поскольку этот путь может привести в финансовый тупик. Таким образом, еще одним существенным дополнением в плане гарантии возврата задолженности может служить, связанное с этим страхование финансовых или коммерческих рисков. Одним из недостатков такого рода страхования является его цена (от 5 до 15 %) и тот факт, что страховые компании довольно неохотно идут на страхование от не возврата долгов, а многие из них не занимаются таким страхованием вообще. Однако если страховая компания согласилась застраховать ваш риск не возврата дебиторской задолженности, то это означает, что ваш будущий должник подвергся тщательной проверке со стороны страховщика и является платежеспособным контрагентом.

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ УРОВЕНЬ СПРОСА НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ (НА ПРИМЕРЕ ВУЗОВ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)

А. Г. Бендега

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь,*

Научный руководитель Н. П. Драгун

Систематизация факторов, влияющих на спрос на образовательные услуги, представляет собой выявление тех составляющих, оценку которых необходимо проводить с точки зрения потребителей. Основная доля потребителей приходится на выпускников общеобразовательных учебных заведений. Конкуренция среди вузов страны в ближайшее время усилится в разы из-за демографического спада данной категории, который прогнозирует Министерство образования Республики Беларусь (рис. 1) [1].

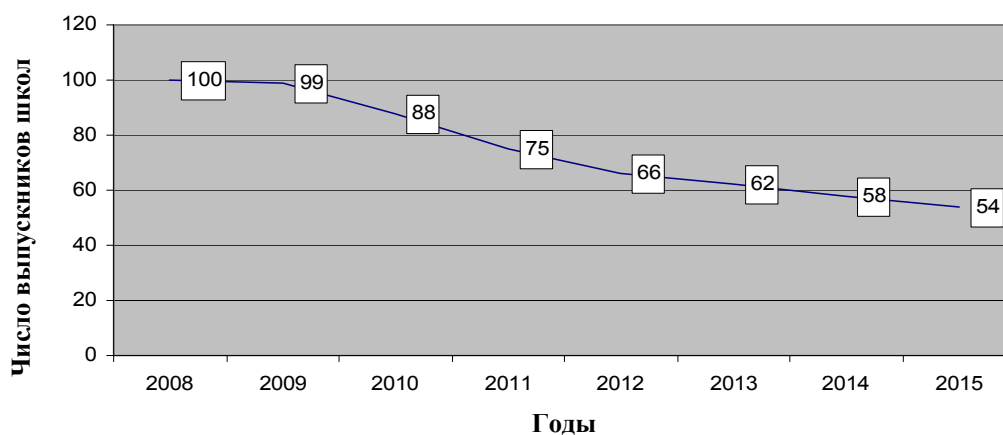


Рис. 1. График численности выпускников общеобразовательных учебных заведений

Так, если в 2008 г. выпускников было 100 тыс. человек, то к 2015 г. их будет 54 тыс. человек.

В настоящее время актуальным становится определить факторы, которые управляют поведением абитуриентов при выборе вуза и специальности. Это в свою очередь даст преимущество тем высшим учебным заведениям, которые своевременно смогут переориентироваться на потребителя.

При исследовании были использованы статистические данные 2010 г.

В процессе анализа рынка образовательных услуг нами были выявлены следующие факторы, влияющие на спрос на образовательные услуги:

1. Ожидаемый результат от полученной профессии: образование не является чем-то немедленно потребляемым учащимися, скорее это капиталовложение их в будущее. Как и все капиталовложения, в будущем оно приносит прибыль. Основная задача при поступлении – сделать правильный выбор будущей профессии, уровень подготовки которой будет соответствовать современным требованиям.

Такой подход дифференцирует спрос на разные образовательные продукты (специализации). Ориентиром будущего дохода выступает средняя заработная плата, сложившаяся в среднем по стране в отраслях. На рис. 2 представлена средняя заработная плата за последних три года [2].

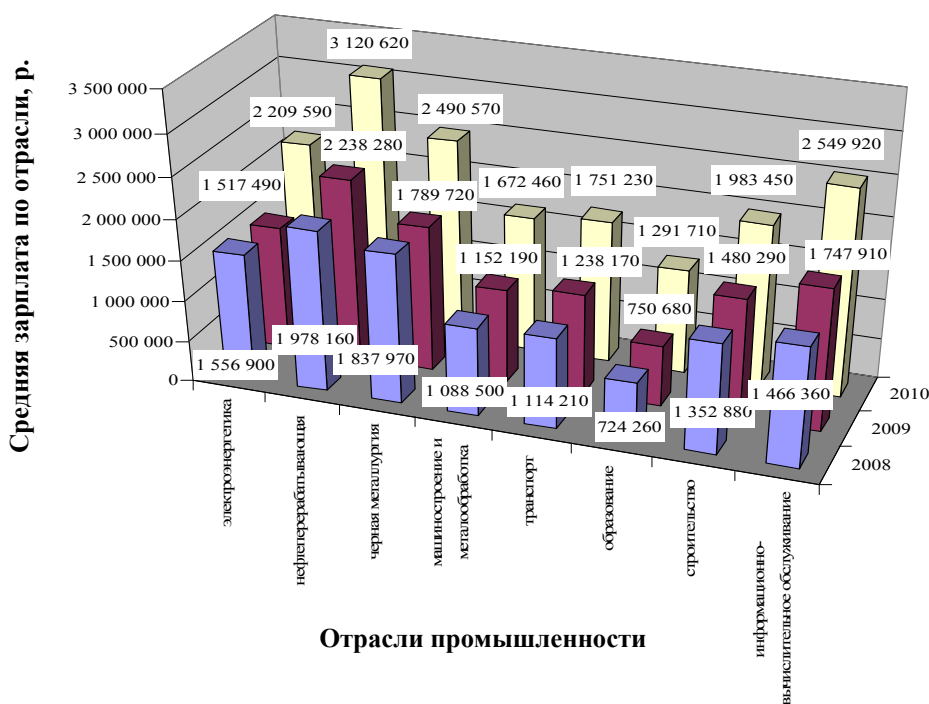


Рис. 2. Средняя заработная плата по отраслям в 2010 г. в Республике Беларусь

Самый высокий уровень дохода – в нефтеперерабатывающей отрасли, самый низкий – в образовании. Сдерживающим фактором при выборе более оплачиваемой специальности может быть цена услуги и сложившийся проходной балл.

2. Цена услуги: уровень цены может корректировать спрос на ту или иную специальность, не зависимо от желания человека и его возможностей (количество имеющихся баллов) (рис. 3) [3].

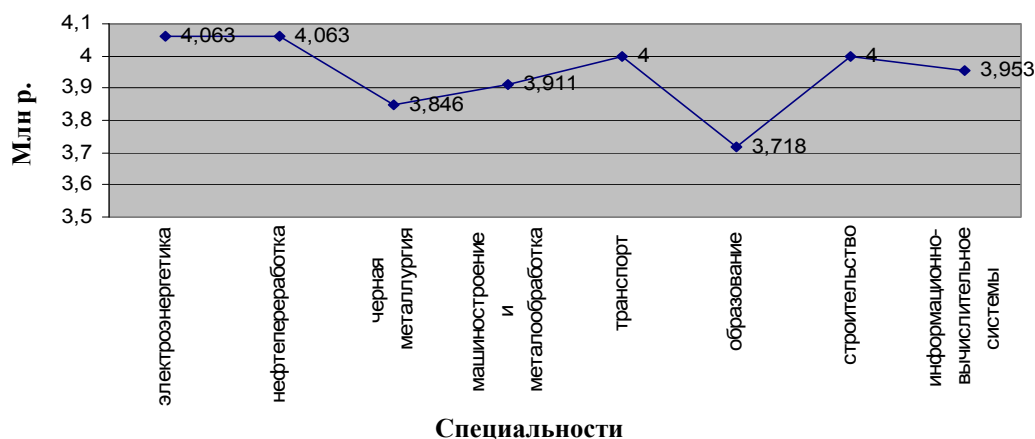


Рис. 3. Средняя цена подготовки специалиста по определенной специальности

3. Структура вакансия на рынке труда: прежде чем сделать выбор между специальностями, каждый человек думает, будет ли он востребован на рынке труда. Исключением являются родственные связи при устройстве на работу. На рис. 4 представлена структура требующихся специальностей в г. Гомеле и Гомельской области [5].

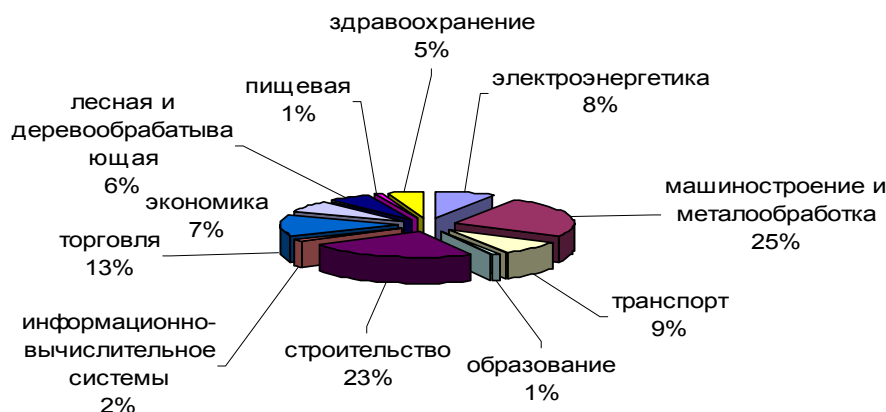


Рис. 4. Структура вакансий на рынке труда по г. Гомелю и Гомельской области

4. Количество высших учебных заведений, предоставляющих одинаковые услуги: чем больше вузов, предоставляющих одинаковые услуги, тем больше специалистов на выходе, тем больше рынок труда насыщен данными специальностями, тем ниже средний уровень спроса.

5. Проходной балл: данный фактор является основным, если у абитуриента низкие баллы и он идет на ту специальность, на которую он может поступить, при этом престижность специальности, цена абитуриентом не рассматривается.

Матрица парных корреляций представлена в таблице.

Параметр	Средний конкурс по специальностям	Средний проходной балл на специальность	Средняя цена обучения	Спрос на специалистов на рынке труда	Количество вузов, предоставляющих одинаковые услуги	Ожидаемый доход
Средний конкурс по специальностям	1					
Средний проходной балл на специальность	-0,259	1				
Средняя цена обучения	0,083	-0,221	1			
Спрос на специалистов на рынке труда	-0,152	-0,317	0,265	1		
Количество вузов, предоставляющих одинаковые услуги	-0,201	0,439	-0,742	-0,174	1	
Ожидаемый доход	0,493	0,062	0,552	-0,336	-0,383	1

Наибольшее влияние на спрос отдельной специальности оказывает ожидаемый доход, о чем свидетельствует коэффициент корреляции 0,49 – связь прямая. Т-критерий равен 6,2, что выше табличного значения при 13-2 степенях свободы и уровня значимости 0,05. Следовательно, влияние ожидаемого дохода на спрос на образовательную услугу существует.

Таким образом, для успешной работы вузам необходимо увеличить номенклатуру специальностей, которые в долгосрочной перспективе будут востребованы на рынке труда и принесут наибольший доход сегодняшнему абитуриенту.

Л и т е р а т у р а

1. Демографический спад [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://telegraf.by/2011/02/minobrazovaniya-zaochnomu-obucheniju-nuzhno-vernut-pervonachalnijsmisl.html>. – Дата доступа: 24.02.2011.
2. Статистика [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: www/mintrud.gov.by. – Дата доступа: 02.03.2011.
3. Абитуриент 2010: пособие для поступающих / сост.: С. И. Тимошин [и др.]; М-во образования Респ. Беларусь, Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2010. – 52 с.
4. Вакансии [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://moyareklama.by>. – Дата доступа: 01.03.2011.

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ

П. В. Тиличенко

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель С. С. Дрозд

В условиях острого дефицита техники, ее интенсивного старения и снижения надежности существенное значение приобретает развитие вторичного рынка средств производства. Появилась необходимость и реальные предпосылки к организации рын-

ка подержанной сельхозтехники. Во-первых, у сельских товаропроизводителей имеется множество устаревшей техники, агрегатов, узлов, деталей, которые они готовы продать на тех или иных условиях. Во-вторых, постепенно улучшается экономическое положение сельских товаропроизводителей. В связи с этим высокорентабельные предприятия, агрофирмы, кооперативы станут чаще приобретать новые машины и после относительно непродолжительной эксплуатации будут продавать их менее платежеспособным хозяйствам, которые еще более изношенные машины продадут ремонтным предприятиям или другим, менее рентабельным сельским товаропроизводителям, и т. д. В-третьих, многие предприятия по ремонту техники заинтересованы в ее приобретении с целью восстановления и последующей продажи. В-четвертых, и самое главное, восстановленная техника затем может быть реализована за пределы Республики Беларусь, что является фактором повышения экспортного потенциала страны. Однако научно-методическая база формирования и развития цивилизованного рынка подержанной сельскохозяйственной техники пока не разработана.

В этой связи важным инновационным направлением повышения экспортного потенциала страны, технической оснащенности сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также загрузки ремонтных и других агросервисных предприятий является развитие и эффективное функционирование вторичного рынка машин и оборудования для АПК.

Технико-экономический анализ состояния ремонтно-обслуживающей базы, опыт эксплуатации и ремонта техники показывают, что наиболее качественный ремонт и техническое обслуживание сложных узлов отечественной и зарубежной техники с предоставлением гарантии обеспечивается лишь на дилерских и специализированных предприятиях по техническому сервису.

На первом этапе на рынок поступают в основном полностью неработоспособные или не подлежащие восстановлению машины как металлолом или используемые в качестве запасных частей. Экономически целесообразно применять в качестве запчастей детали со списанной техники, годные для вторичного использования без ремонта. Непригодную к восстановлению разукomплектованную технику следует разбирать на запчасти и использовать повторно. При дефектации списанных тракторов только 20–25 % деталей подлежат выбраковке, 40–45 % пригодны для дальнейшего использования и 30–40 % – для восстановления. Похожая картина наблюдается при дефектации списанных комбайнов, автомобилей и другой сложной техники. Стоимость подержанной техники с восстановлением ресурса до уровня 80–90 % составляет 40–60 % от стоимости новой [1].

Как показывает практика, в АПК Беларуси вторичный рынок сельскохозяйственной техники пока еще не получил широкого распространения. Ремонт подержанных средств механизации отечественного производства, а также поставкой бывших в употреблении машин из-за рубежа с последующей их реализацией занимаются лишь отдельные предприятия. При этом развитие данного сегмента рынка техники носит стихийный характер. При этом у хозяйствующих субъектов скопилось значительное число неработоспособной техники, которая не находит экономически целесообразного применения. В то же время ремонтные предприятия республиканского, областного и районного уровней, сохранившие достаточно высокий технологический потенциал, используют его не более чем на 20–30 %, а в лучшем случае на 40–50 %.

Следует подчеркнуть, что одним из ведущих здесь является областное унитарное предприятие «Мостовский ремонтный завод», которое начиная с 2000 г. стало осуществлять сборку моделей тракторов «Беларус-80 (82.1)» для вторичного рынка сельско-

хозяйственной техники. Установлено, что значительная часть тракторов, собранных на предприятии, продается за пределы республики, а именно: в 2007–2008 гг. в Молдову было продано 74 трактора, в 2008 г. в Россию реализовано 10 тракторов, на Украину – 3 трактора. Анализ структуры потребителей в Республике Беларусь показал, что основными потенциальными покупателями таких тракторов являются частные подсобные хозяйства и фермеры, которые за 2006–2008 гг. приобрели 46 тракторов, а, например, сельскохозяйственные производственные кооперативы за этот же период всего лишь 1 трактор. В настоящее время примерно 50 % тракторов реализуется за рубеж (преимущественно в Россию), другие – в Беларуси.

Вторичный рынок сельскохозяйственной техники наряду с рынком новой техники – эффективный способ развития материально-технического обеспечения сельского хозяйства. Рынок подержанной техники позволяет улучшить техническую оснащенность того большинства сельских товаропроизводителей, которые не имеют финансовых возможностей покупать или получать по лизингу новые машины. В развитии вторичного рынка также заинтересованы рентабельные хозяйства, которым выгодно вовремя продать подержанные машины, заменить их новыми.

С учетом средней фактической загрузки техники в АПК Беларуси, установлено, что с экономической точки зрения на вторичном рынке наиболее целесообразно приобретать сельскохозяйственную технику, продолжительность эксплуатации которой составляет 50 % от минимального срока службы. Так, например, для самоходной техники она будет равна 5 лет. Следует отметить, что предлагаемые нормативы, отражающие изменение цены сельскохозяйственных машин, могут применяться при определении их ориентировочной рыночной стоимости [3].

Главным условием эффективного формирования вторичного рынка сельскохозяйственной техники является финансовая обеспеченность ремонтных хозяйств. В настоящее время большинство ремонтных хозяйств не имеют достаточных собственных средств на покупку подержанной техники, а также на проведение капитально-восстановительного ремонта и модернизацию техники.

В связи с этим предлагается механизм бюджетного кредитования на проведение капитально-восстановительных ремонтов и модернизацию сельскохозяйственной техники, который выглядит следующим образом.

Минсельхозпрод совместно с Минфином заключает с районным агроснабом договор о предоставлении бюджетного кредита, утверждает номенклатуру сельскохозяйственной техники, ее узлов и агрегатов, подлежащих ремонту и модернизации на ремонтных предприятиях и осуществляет контроль за целевым использованием и своевременным возвратом средств, выделенных из бюджета. После выполнения работ по восстановлению и модернизации техники Минсельхозпрод представляет в Минфин акт о целевом и эффективном использовании выделенных средств.

Районный агроснаб выявляет потребность сельскохозяйственных предприятий в капитально-восстановительном ремонте, проводит конкурсный отбор ремонтных предприятий и поставщиков запчастей, узлов, агрегатов и заключает соответствующие договора, а также заключает договора с сельскими товаропроизводителями по выполнению ремонтных работ на РТП.

В качестве гарантийного обеспечения оплаты ремонтных работ принимается залог ликвидных активов. Регистрация залога производится в органах Гостехнадзора. Районный агроснаб осуществляет контроль за соблюдением ремонтными предприятиями гарантийных обязательств, принимает участие в рассмотрении претензий

предприятий к качеству полученной из ремонта техники. Ремонтные предприятия устанавливают гарантию качества ремонта в течение года со дня ввода техники в эксплуатацию.

Ежемесячно, не позднее 10 числа месяца, следующего за отчетным периодом, посредник представляет в Минсельхозпрод информацию о поступлении и расходовании бюджетных средств и выполненных ремонтных работах. Наценка к стоимости ремонтных работ по капитально-восстановительному ремонту и модернизации техники устанавливается в размере 10 %. Средства, поступающие от предприятий агропромышленного комплекса, за исключением снабженческо-сбытовой надбавки, перечисляются в республиканский бюджет.

Кроме того, остается проблема ограничения сбыта новой и восстановленной техники низким платежеспособным спросом, а также проблема привлечения внешних финансовых ресурсов. Внешние финансовые ресурсы становятся более доступными при участии в общем бизнесе лизинговой компании. Под лизингом восстановленной техники следует понимать аренду централизованно отремонтированных машин. Ремонтный фонд предлагается выкупать у хозяйств – для восстановления с последующей передачей сельским товаропроизводителям в лизинг [2].

В настоящее время отсутствует международный лизинг подержанных и восстановленных машин, являющийся одним из важнейших резервов восстановления и повышения технического потенциала сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств, а также повышения экспортного потенциала страны.

При этом следует установить условия международного лизинга техники, включающие отмену первоначального взноса за первый год пользования техникой, закрепить положение, при котором все лизинговые платежи осуществляются на базе уровня цен на машины в год передачи их в лизинг, и облегчить условия гарантии возврата средств, препятствующие использованию лизинга сельскими товаропроизводителями.

К примеру, лизинг подержанной и восстановленной техники в Россию целесообразно осуществлять на следующих условиях: первоначальный аванс 15–30 % стоимости техники, лизинг оформляется на срок до 5 лет. Процентная ставка зависит от финансового состояния заемщика, суммы первоначального взноса и должна составлять от 5 до 10 %.

При этом срок рассмотрения заявки и принятия решения о финансировании должен составлять 1–3 дня после предоставления полного пакета документов.

Подобная схема организации вторичного рынка техники соответствует общемировым тенденциям. Необходимым условием успешного формирования вторичного рынка является тесная взаимосвязь между основными участниками рынка: производителями, ремонтными предприятиями и сельскими товаропроизводителями.

Литература

1. Биржа бывшей в употреблении сельхозтехники «Brandenburger Landtechnik GmbH» // Новое сел. хоз-во. – 2004. – № 3. – С. 37–49.
2. Семейкин, В. А. Лизинг техники в сельском хозяйстве и его эффективность : учеб. пособие / В. А. Семейкин. – М. : ФГОУ ВПО МГАУ, 2006. – С. 196.
3. Халфин, С. М. Организационно-технологическое функционирование рынка и использование подержанной сельхозтехники / С. М. Халфин // Техника и оборудование для села. – 2004. – № 2. – С. 5–8.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БИОТОПЛИВНОЙ ОТРАСЛИ**М. Д. Иоффе***Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель О. Я. Потехина

Наряду с дефицитом ископаемого топлива, особенно нефти и природного газа, и интенсивным потреблением энергии биомасс во многих странах мира особое внимание стало уделяться производству биотоплива из таких культур, как кукуруза, сахарный тростник и соя, которые, по мнению некоторых исследователей, считаются возобновляемыми источниками энергии. Производство биотоплива из возобновляемых ресурсов имеет ряд несомненных преимуществ, но вместе с тем сегодня нарастает обеспокоенность по поводу отрицательных последствий для производства продуктов питания, для которого необходимы те же ресурсы. Мир столкнулся с классической проблемой выбора, что требует оценки альтернативных издержек производства биотоплива.

Сегодня большая часть земельных площадей во всем мире отведена под зерновые и другие культуры, но, несмотря на это, недоедание по-прежнему является основной причиной смерти: 9 млн человек ежегодно умирает от голода. ВОЗ сообщает, что более 3,7 млрд человек, т. е. 56 % от общей численности населения, недоедают и это число неуклонно растет, а с учетом выполнения намеченных программ по биотопливу и нехватки ископаемого топлива ситуация может принять еще более трагичный оборот.

Пищевая и биотопливная отрасли весьма энергоемки. Например, в США около 19 % всех видов ископаемого топлива задействовано в пищевой и смежных отраслях, в том числе 7 % – в сельскохозяйственном производстве, 7 % – в обработке и упаковке продуктов питания и 5 % – в распределении и приготовлении пищи. В развивающихся странах около 50 % энергии на базе древесины используется в основном для приготовления пищи. Во всем мире процесс превращения природных ресурсов в продукты питания требует большого количества энергии, земельных и водных ресурсов, что распространяется и на биотопливо, поэтому взаимозависимость этих понятий становится все более явной. Так, в США использование кукурузы для производства этанола стало причиной увеличения цен на говядину, курятину, свинину, яйца, хлеб, крупы, молоко на 20 %, хотя можно предположить, что с отказом от субсидий на производство биоэтанола ситуация может измениться.

Итак, биотопливо, производимое с целью уменьшения зависимости от ископаемого топлива, своей прямой функции не выполняет, а в ряде случаев является экономически неэффективным, так как для производства единицы биотоплива требуется затратить больше единицы ископаемого топлива. Важным вопросом является и пересмотр экологической безопасности его производства, так как несмотря на то что использование биотоплива способствует сокращению эмиссии углекислого и других парниковых газов, его производство, напротив, сопряжено с экологическими ущербами, обусловленными сжиганием топлива, вырубкой тропических лесов в Индонезии и Малайзии для создания пальмовых плантаций, распахиванием бразильских саванн, эрозией плодородных земель, загрязнением вод удобрениями и пестицидами, возможными последствиями от генетического модифицирования семян. Должно пройти немало времени, чтобы можно было говорить о положительном воздействии биотоплива на баланс углерода в атмосфере, а пока мы лишь возвращаем «углеродный долг», обусловленный его производством. Этот долг обойдется в большую цену,

исходя из того, что в зерновых культурах, выращенных в присутствии большого содержания углекислого газа, содержание белка может быть снижено до 15 %. Если расположить некоторые виды сырья для производства биотоплива в порядке убывания коэффициента, оценивающего выделение парниковых газов на определенный энергетический выход, то первой будет идти кукуруза с показателем, близким к бензину, затем сахарный тростник с показателем, примерно в 5 раз меньшим в сравнении с кукурузой, и замыкает данный ряд просо прутьевидное, показатель эмиссии парниковых газов для которого характеризуется отрицательной величиной. Но все же в ряде стран возможна и положительная динамика: например, правительство Германии взяло на себя обязательства по установлению жестких требований к поставщикам сырья для производства биоэтанола, включающих гарантии по выращиванию биомасс на площадях, которые уже до 2008 г. были в сельхозобороте, и недопущению использования под биомассу биотопов, болот и лесов. Эти действия направлены на поддержку нового немецкого топлива Super E10, качество которого будет контролироваться и со стороны ЕС на всех этапах производства, что является относительно новой практикой. Что касается Латинской Америки и Азии, то здесь проконтролировать и предотвратить уничтожение тропических лесов пока невозможно.

Экономический эффект от производства биотоплива также видится не совсем радужным. В ряде случаев затраты на производство биотоплива по отношению к затратам на ископаемое топливо приводят к отрицательному энергетическому возвращению: для этанола из зерна – минус 48 %, для биодизеля из рапса, сои и проса прутьевидного – минус 58, 63 и 68 % соответственно. Но есть и обратные примеры: производство пальмового масла в Таиланде предполагает положительное 30 % возвращение энергии [1]. Именно поэтому определяющими факторами для производства биотоплива являются субсидии и государственные программы, искусственно поддерживающие спрос на высоком уровне. Можно предположить, что процесс перехода на новые виды топлива выгоден прежде всего автомобильной промышленности стран, которые законодательными мерами принуждает автовладельцев к смене автопарка.

Техническая сторона вопроса применения биотоплива также носит двоякий характер: пятипроцентное содержание биодобавок в топливе, которое во многих странах ЕС является обязательной нормой, не приводит к существенным негативным последствиям для обычных автомобильных двигателей, но за пределами этой цифры начинаются сложности, связанные с повышением растворяющих свойств топлива и его гигроскопичности, что является причиной коррозии деталей. Это проблема является актуальной в связи со стремлением многих стран повышать обязательную норму биодобавок. Франция, например, упорно движется к промежуточной цели в 10 %. Разработки по повышению химической совместимости биотоплива с двигателями сдерживаются непостоянством его состава, обусловленным большим разнообразием сортов и сырья для производства и отсутствием единых стандартов. Причем обозначенные проблемы больше затрагивают биодизель, нежели этанол, являющийся стандартным веществом, технология производства которого из разного сырья совершенствовалась на протяжении десятков лет. Но и здесь возникают сложности: пятипроцентная добавка этанола, допускаемая европейскими стандартами, не всегда доводится поставщиками до сведения потребителей, а ведь этанол имеет меньшую «энергосплотность», нежели бензин. Транспортировка и хранение – еще одна уязвимая сторона жидкого биотоплива: его, в особенности этанол, нельзя перекачивать по

трубопроводам для нефтепродуктов, кроме того, автозаправочные станции должны специально подготавливать свое оборудование ввиду гигроскопичности этанола.

После рассмотрения общих проблем, связанных с производством и использованием биотоплива, логично проанализировать их на уровне страны. В Беларуси правительство к производству биотоплива, в частности биоэтанола, относится весьма осторожно. Начало созданию биотопливной отрасли в Беларуси было заложено еще в 1994 г., когда в НИИ ФХП БГУ велись работы по изучению способов изготовления биотоплива из растительных масел. Эти работы стали воплощаться в жизнь лишь с 2003 г., когда НП РУП «Унихимпром БГУ» совместно с НИИ ФХП выполняли инновационный проект по созданию соответствующей опытно-промышленной установки, которая в отличие от аналогов должна была обеспечить непрерывность процесса производства. Параллельно осваивались методы контроля качества готовой продукции, чему поспособствовало открытие в 2005 г. в НИИ ФХП лаборатории топлив, масел и кормов. Следующим шагом стало утверждение Госкомитетом по стандартизации государственных стандартов на дизельное биотопливо и смесевые виды биотоплива на его основе с содержанием биодобавок до 5 %. Кульминацией этого пути стал запуск в конце 2008 г. опытно-промышленной установки в эксплуатацию на «Гродно Азот» [2]. Несмотря на увеличение мощностей меры господдержки, связанные с уменьшением акциза для биодизеля, прекращением экспорта рапсового масла в 2010 г., продажа биодизеля в Беларуси с 3 марта 2011 г. была прекращена. Пресс-служба концерна «Белнефтехим» ссылается на неурожайность рапса в 2010 г., вследствие чего дефицит в масле для производства биотоплива составляет более 50 % потребности, однако это, скорее всего, не единственный сдерживающий фактор. Вполне возможно, что правительство Республики Беларусь решило пересмотреть политику по отношению к биодизелю ввиду его нерентабельности.

Если в производстве биодизеля есть какие-то сдвиги, то по производству биоэтанола пока только разработаны проекты. Производство биодизеля пока для Беларуси видится более рациональным с той точки зрения, что оно не сильно «интерферирует» с дефицитом продуктов питания, ведь рапсовое масло у нас в стране для пищевых целей практически не используется, причем в перспективе возможно выращивание рапса на загрязненных территориях, что поспособствует решению вопроса «земельной зависимости». Экологический фактор от производства биодизеля в Республики Беларусь в существующих масштабах также выглядит не угрожающим, а вот техническая сторона вопроса его использования в перспективе потребует пересмотра: возможно, это будет биотопливо второго поколения.

Подводя итоги, в целом не следует забывать, что природа продовольственного кризиса комплексная, среди провоцирующих факторов которой могут выступать климатические изменения и повышение уровня жизни в развивающихся странах, прежде всего в Китае и Индии с их многомиллионным населением, спекуляции на биржевых рынках, рост цен на энергоносители и т. д. Конечно, доленое участие биотоплива в этом ряде присутствует, поэтому стремление стран к увеличению площади сельскохозяйственных угодий, занятых под выращивание зерна и масличных культур для его производства, следует пересмотреть, но даже тогда этическая проблема не будет разрешена. Поскольку политика по развитию производства биотоплива основывается на предположении о том, что оно позволит сократить выбросы парниковых газов, то амбициозные программы по его производству необходимо пересмотреть в соответствии с оценкой экологической безопасности. Технические проблемы, связанные с использованием биотоплива, пока видятся наиболее разрешимыми. Для правительств решение этих вопросов будет непростой задачей, которая должна учи-

тывать глобальный характер и топлива, и продовольствия, а также необходимость обеспечения сбалансированности приоритетов политики, направленной на расширение использования биотоплива. Таким образом, биотопливо пока может рассматриваться лишь как промежуточный этап на пути поиска нового, более совершенного источника возобновляемой энергии.

Литература

1. Pimentel, D. Biofuel Impacts on World Food Supply: Use of Fossil Fuel, Land and Water Resources / D. Pimentel // *Energies*. – 2008. – № 1, 2. – С. 41–78.
2. Мохнач, Г. Малый процент – большие преимущества / Г. Мохнач // *Беларуская думка*. – 2008. – № 5. – С. 82–89.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В БЕЛАРУСИ

А. М. Конончук

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель И. В. Башлакова

Являясь важнейшей сферой деятельности банков, кредитование оказывает существенное влияние на развитие экономики. Посредством банковских кредитов оказывается финансовая поддержка ведущим и социально значимым предприятиям, населению, что положительным образом влияет на развитие реального сектора экономики.

Кредитный рынок Республики Беларусь отстает по своему развитию от аналогичных структур Западных стран и даже Российской Федерации, но он перенимает прогрессивные тенденции, которые можно применять при сложившейся в нашей стране экономической ситуации.

Банковская система Республики Беларусь в полном объеме выполнила прогнозные показатели кредитования экономики, определенные концепцией развития банковской системы на 2001–2010 гг. и основными направлениями денежно-кредитной политики на 2008 г.

Объем рынка банковского кредита по показателю требования банков к экономике (валовые кредиты) на 1 января 2009 г. составил 47,1 трлн р. С начала 2008 г. этот рынок увеличился на 16698,2 млрд р., или на 54,9 %.

Характерной чертой банковского кредитования последних лет являются относительно более высокие темпы наращивания кредитов в сопоставимых ценах в сравнении с темпами роста реального ВВП, что свидетельствует о повышении доступности кредитов банков экономике. Так, в 2007 г. валовые кредиты банков экономике в сопоставимых ценах увеличились на 46,3 %, а реальный ВВП – на 21,2 %. В 2008 г. прирост валовых кредитов банков экономике в белорусских рублях и в иностранной валюте в реальном выражении по отношению к 2007 г. составил 54,9 % при увеличении реального ВВП в 2008 г. на 34 % (рис. 1).

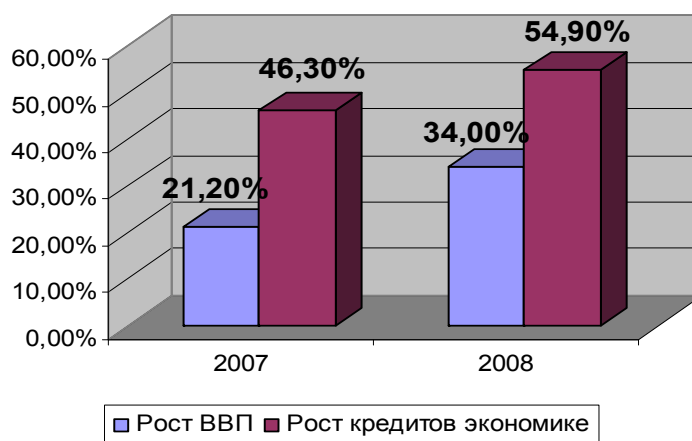


Рис. 1. Опережающий рост кредитов экономике по сравнению с ростом ВВП в 2007 и 2008 гг. в сопоставимых ценах, %

Также необходимо отметить высокие темпы роста долгосрочного кредитования банков. Если на 01.01.2001 г. на долгосрочные кредиты приходилось 9,6 % выдаваемых кредитов, в январе 2005 г. – 17,9 %, на 01.01.2008 г. – 17,8 %, на 01.01.2009 г. – 18,6 %.

На 1 января 2009 г. задолженность по долгосрочным кредитам банкам составила 32,6 трлн р. и по сравнению с началом 2008 г. она возросла в 1,48 раз. Как следствие, произошло быстрое увеличение доли долгосрочных кредитов в задолженности по кредитам банков. На 1 января 2009 г. на долгосрочные кредиты приходилось более половины (72,8 %) задолженности по кредитам банков. Рост долгосрочного кредита представлен на рис. 2.

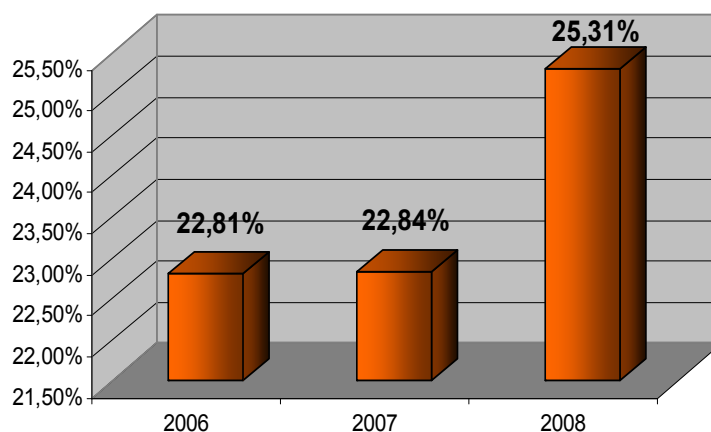


Рис. 2. Увеличение соотношения долгосрочных кредитов банков с ВВП в 2006–2008 гг., %

На основе анализа реальных данных можно выделить главные проблемы банковского кредитования в Республике Беларусь, а также предложить основные пути их решения:

1. Проблемный характер принимаемых правительством постановлений по инвестиционной деятельности. В связи с этим предприятия, обязанные реализовать инве-

стиционные проекты с финансированием за счет кредитов банков, в банки не обращаются или представляют в банки крайне слабые по экономическому обоснованию проекты.

Распространенным способом решения проблем во взаимоотношениях предприятий с банками по вопросам кредитования стала практика проведения на периодической основе реструктуризации кредитной задолженности организаций нефинансового сектора. Предоставляемая предприятиям отсрочка по погашению полученных ими у банков кредитов негативно сказывается на деятельности самих банков. В данной ситуации у банковского сектора не только снижаются возможности для дальнейшего кредитования, но и существенно уменьшается прибыльность его работы.

2. Проблема «закредитованности» предприятий и недостаточного количества эффективных инвестиционных проектов.

Необходимо разрабатывать на предприятиях выгодные, эффективные и прибыльные для двух сторон инвестиционные проекты.

3. Проблема роста уровня номинальных процентных ставок, что послужило причиной снижения темпов прироста валовых кредитов банков.

Дальнейшее совершенствование инфраструктуры, включая создание микрофинансовых организаций и гарантийных бюро, а также инструментария финансовых рынков, создаст условия для рефинансирования белорусских банков и управления их финансовыми рисками. Диверсифицировав структуру ресурсов, снизив финансовые риски, испытывая конкуренцию, банки смогут продолжить снижение процентных ставок по кредитам.

4. Проблема создания вторичного рынка банковских кредитов.

Механизм этого рынка может быть запущен на основе технологии секьюритизации банковских активов. Функционирование такого рынка позволит задействовать для кредитования экономики (особенно долгосрочного) потенциал банков, не относящихся к категории уполномоченных.

5. Проблема создания условий для уменьшения стоимости кредитов банков.

Необходимо совершенствование учета и отчетности предприятий как инструмента повышения транспарентности деятельности заемщиков банков. В свою очередь это обеспечит более качественный и оперативный мониторинг банками финансового состояния заемщиков. При этом банковская система будет прилагать усилия к формированию баз данных по кредитополучателям и внедрению эффективных систем анализа финансового положения заемщиков и оценки обеспечения кредитов.

6. Защита интересов банков-кредиторов.

Необходимо быстрое развитие залоговых отношений и совершенствование их правового обеспечения. Оптимальные условия для развития кредитных отношений банков с предприятиями и организациями реального сектора экономики возможны при решении вопроса об удовлетворении требований, обеспеченных залогом. Необходимо упростить процедуры обращения взыскания на предмет залога и удовлетворения, обеспеченных залогом требований кредиторов, усовершенствовать систему регистрации имущества и имущественных прав. В итоге через снижение кредитных рисков данные меры станут стимулирующими для наращивания банками долгосрочного и инвестиционного кредитования.

7. Один из приоритетов деятельности банков – развитие потребительского кредитования. В этой связи необходимо продолжить работу по обеспечению гарантий прав потребителей при использовании потребительского кредита, формированию механизмов защиты в случае нарушений. В дальнейшем должна постоянно проводиться «линия защиты» прав потребителей на получение достоверной и полной ин-

формации об условиях предоставления, использования и возврата потребительских кредитов, прежде всего о размере начисляемых по кредиту процентов и порядке их начисления.

Таким образом, в Республике Беларусь банковское кредитование имеет множество проблем, решив которые оно может перейти на новый уровень развития, догнать аналогичные структуры Западных стран и даже сравняться с Российской Федерацией.

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

А. А. Новик

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель Н. А. Алексеенко

Целью деятельности любой коммерческой организации является получение прибыли, так как она отражает уровень финансово-экономического благополучия, результаты текущего, инвестиционного и финансового развития хозяйствующего субъекта.

Значимость прибыли для круга заинтересованных лиц меняется по этапам ее формирования и распределения. Собственник предприятия заинтересован в увеличении чистой прибыли, направляемой на накопление или потребление. Государственные интересы сосредоточены на налогооблагаемой прибыли, являющейся источником налогов и обязательных платежей. В этой связи факторы, влияющие на пропорции распределения прибыли, можно разделить на внешние и внутренние.

К числу внешних факторов относятся:

- ставки налогов на прибыль, процентные отчисления в резервные фонды и др.;
- система налоговых льгот при реинвестировании прибыли;
- рыночная норма прибыли на инвестируемый капитал, рост которой сопровождается тенденцией повышения доли капитализированной части и, наоборот, ее снижение обуславливает увеличение доли потребляемой части;
- стоимость внешних источников формирования инвестиционных ресурсов.

К числу внутренних факторов, оказывающих влияние на пропорции в распределении прибыли, относятся:

- уровень рентабельности предприятия, при низком значении которого и, соответственно, небольшой сумме распределенной прибыли большая ее часть идет на создание обязательных фондов и резервов, на выплату дивидендов по привилегированным акциям и т. д.;
- наличие амортизационного фонда, выручки от реализации основных средств и финансовых активов;
- текущая платежеспособность предприятия, при низком уровне которой необходимо сокращать потребляемую часть прибыли;
- наличие у предприятия высокодоходных инвестиционных проектов, способных обеспечить высокие доходы в перспективе;
- необходимость завершения начатых инвестиционных проектов;
- уровень коэффициента финансового левериджа (соотношение заемного и собственного капитала), который является одним из индикаторов финансового риска, способствующих росту собственного капитала при низкой цене заемных ресурсов [3].

Наличие чистой прибыли является необходимым условием ее распределения, так же как и наличие непокрытого убытка требует его погашения. Постановлением

Совета Министров Республики Беларусь от 29 декабря 2007 г. № 1887 «О вопросах распределения и использования чистой прибыли и расходов на потребление» чистая прибыль исчисляется как прибыль отчетного периода (квартала, года), остающаяся после уплаты налогов, сборов (пошлин), иных обязательных платежей в бюджет и неиспользованных остатков прибыли по состоянию на 1 января текущего года. При распределении чистой прибыли делается акцент на рост благосостояния и улучшение условий жизни работников; на инвестиционную деятельность и инновационное развитие организации. В связи с этим необходимо обеспечивать развитие науки и технологий как базы устойчивого инновационного развития организации; создавать новые производства; расширить производство интеллектуальных продуктов и наукоемких товаров. Экономика Республики Беларусь остается одной из наиболее затратных в Европе, поэтому организациям необходимо распределять достаточно средств в обновление основных фондов, так как наблюдается их значительный износ; снижать себестоимость продукции и увеличивать ее конкурентоспособность. Эти направления предусмотрены Директивой Президента Республики Беларусь № 4 от 31 декабря 2010 г. «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», Указом Президента Республики Беларусь от 09 ноября 2010 № 575 «Концепция национальной безопасности Республики Беларусь» и «Основными положениями программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы» [1].

Практика хозяйствования рассматривает два способа распределения прибыли организации:

- распределения прибыли с образованием фондов;
- распределение прибыли без образования фондов.

Цели распределения остаются неизменными для обоих методов: выплата дохода собственникам, осуществление накопления, потребления и формирование резервов. Различие в том, что при бесфондовом методе распределение сразу отражается в финансовом плане по указанным направлениям, а при фондовом методе требуется оформление смет расходования средств [4].

Бесфондовый метод чаще всего используют организации, в которых прибыль, остающаяся в их распоряжении, расходуется без предварительного выделения отдельных направлений. Однако отсутствие фондов специального назначения исключает возможность планомерного использования финансовых ресурсов в соответствии с заранее определенными приоритетами на основе бюджетирования и контроля за соблюдением смет расходов. Несмотря на это, можно использовать бесфондовый метод малыми организациями, параллельно внося изменения в учетную политику, где будут применены все достоинства этого метода.

Фондовый метод распределения чистой прибыли характерен для крупных и средних организаций с большими оборотами и значительными экономическими и социальными программами, требующими инвестиций.

В обобщенном виде прибыль, остающаяся в распоряжении организации после налогообложения, распределяется на следующие основные фонды:

- фонд накопления (предназначен для производственного развития организации и иных аналогичных целей, сопровождающихся созданием нового имущества);
- фонд потребления (предназначен для осуществления мероприятий по социальному развитию (кроме вложений во внеоборотные активы) и материальномуощрению коллектива организаций и иных аналогичных мероприятий и работ, не приводящих к образованию нового имущества);
- фонд руководителя организации;

– фонд риска (создается торговыми организациями для списания потерь товаров в связи с «забывчивостью» покупателей по оплате покупок);

– уставный фонд (имеется в виду увеличение уже имеющегося уставного фонда, изначально сформированного из средств учредителей и числящегося на счете 80);

– резервные фонды (отражаются на счете 82), которые обычно формируются в заранее заданных размерах. Направление средств на их формирование (увеличение) производится путем или регулярных отчислений или несколькими суммами (иногда разовой суммой). В организации могут быть образованы следующие резервные фонды: для обеспечения выплаты работникам заработной платы, а также предусмотренных законодательством, коллективным и трудовым договорами гарантийных и компенсационных обязательств; для обеспечения выплат дивидендов учредителям по привилегированным акциям; для погашения стоимости корпоративных облигаций и начисленных по ним процентов;

– прочие фонды, предусмотренные законодательством, учредительными документами организации или коллективными договорами [2].

Несмотря на то что распределение прибыли предусмотрено учетной политикой организации, возможно увеличивать отчисления в фонды, не только посредством оптимизации распределения, но и путем максимизации самой прибыли. Действенным инструментом совместной реализации двух подходов является применение возможностей бизнес-моделирования, которое основывается на разработке сбалансированной системы показателей (ССП), впервые предложенной Робертом Капланом и Дэвидом Нортон. При формулировании стратегии на основе СПП деятельность компании рассматривается в рамках четырех перспектив:

- финансы;
- клиенты;
- внутренние бизнес-процессы;
- обучение и развитие.

Бизнес-модели учитывают тот факт, что динамика прибыли выступает одним из индикаторов реализации стратегии системной взаимосвязи частных целей развития организации. В упрощенной версии можно говорить об известном правиле эффективного функционирования субъектов хозяйствования, т. е. цепочке опережения темпов роста следующих показателей: среднегодовая стоимость активов \leq выручка от реализации \leq прибыль от реализации. Для того чтобы определить финансовые цели, необходимо выбрать, на что следует сделать упор: либо на увеличение доходности и завоевание рынка, либо на генерирование потока наличности. Но что особенно важно с точки зрения потребителей – на каком сегменте рынка предприятие намеревается вести конкурентную борьбу за клиента. Затем компания разрабатывает цели для внутренних бизнес-процессов, включая направления распределения прибыли. Традиционные системы оценки деятельности фокусируют внимание на снижении стоимости, улучшении качества и сокращении временного цикла всех существующих процессов. Что же касается обучения и развития, то, несомненно, серьезные инвестиции в переподготовку, информационные технологии и системы, а также в усовершенствование организационных процедур жизненно необходимы [5].

Л и т е р а т у р а

1. Дубровская, О. Е. Гражданско-правовые и экономические аспекты распределения и использования прибыли (покрытия убытков) : проблемы и их решения / О. Е. Дубровская // Бухгалтер. учет и анализ. – 2009. – № 1. – С. 26–30.

2. Дубровская, О. Е. Методические аспекты формирования моделей распределения и использования прибыли организации / О. Е. Дубровская // Бухгалтер. учет и анализ. – 2009. – № 5. – С. 11–13.
3. Заров, К. Г. Обобщенный анализ возможностей повышения прибыли коммерческого предприятия / К. Г. Заров // Финансовый менеджмент. – 2008. – № 1. – С. 3–8.
4. Сотникова, А. В. Методики прогнозного анализа распределения и использования прибыли с использованием эконометрического программного обеспечения / А. В. Сотникова // Бухгалтер. учет и анализ. – 2008. – № 5. – С. 30–36.
5. Сотникова, А. В. Методологические аспекты формирования и распределения финансовых результатов деятельности / А. В. Сотникова // Бухгалтер. учет и анализ. – 2010. – № 10. – С. 28–32.

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СНАБЖЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «ЖМЗ»)

А. С. Охотенко

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель Н. А. Алексеенко

Одним из факторов, определяющих степень конкурентоспособности предприятия с точки зрения качества, стоимости продукции, сроков выполнения заказов, является четко организованная система снабжения производства сырьем и расходными материалами.

Конкурентоспособность предприятия – преимущества по отношению к другим предприятиям данной отрасли. Основа конкурентоспособности предприятия – конкурентоспособность продукции, а основа конкурентоспособности продукции – качество и оптимальность поставок материалов.

Сырье и материалы составляют большую часть себестоимости продукции во всех отраслях экономики (примерно 65 % в промышленности) и без их наличия не предоставляется возможным наладить производственный процесс, поэтому на протяжении многих лет вопрос обеспечения предприятия материально-техническими ресурсами является весьма актуальным.

Цель материально-технического снабжения (МТС) – определение потребности предприятия в материально-технических ресурсах, изыскание возможностей покрытия этой потребности, организация хранения материалов и выдача их в цеха, а также проведение контроля за правильным использованием материально-технических ресурсов и содействие их экономии.

Чем лучше на предприятии организовано материально-техническое снабжение, тем быстрее и качественнее осуществляется выпуск готового изделия и тем выше конкурентоспособность продукции и предприятия в целом.

Чрезвычайно важным в данном случае является выбор наиболее оптимального поставщика сырья и материалов. Важность выбора поставщика объясняется не только функционированием на современном рынке большого количества поставщиков одинаковых материальных ресурсов, но и тем, что он должен быть, прежде всего, надежным партнером товаропроизводителя в реализации его стратегии организации производства.

Критерии оценки и отбора поставщиков материальных ресурсов зависят от требований потребителей и могут быть различными. Обычно их три-четыре, в отдельных случаях их может быть более шестидесяти. В то же время независимо от специ-

фики отрасли, размера предприятия, особенностей производства важнейшими критериями в процессе оценки и отбора поставщиков являются следующие [3]:

1. *Качество продукции.* Относится к способности поставщика обеспечить товары и услуги в соответствии со спецификациями, а также с требованиями потребителя независимо от того, соответствует ли она спецификации.

2. *Надежность поставщика* (честность, отзывчивость, обязательность, заинтересованность в ведении бизнеса с данной компанией, финансовая стабильность, репутация в своей сфере, соблюдение ранее установленных объемов поставки и сроков поставки и т. д.).

3. *Цена.* В цене должны учитываться все затраты на закупку конкретного материального ресурса, т. е. транспортировку, административные расходы, риск изменения курсов валют, таможенные пошлины и т. д.

4. *Качество обслуживания.* Оценка по данному критерию требует сбора информации у достаточно широкого круга лиц из различных подразделений компании и сторонних источников. Необходимо соблюдать мнения о качестве технической помощи, отношении поставщика к скорости реакции на изменяющиеся требования и условия поставок, к просьбам о технической помощи, квалификации обслуживающего персонала и т. д.

5. *Условия платежа и возможность внеплановых поставок.* Поставщики, предлагающие выгодные условия платежа (например, с возможностью получения отсрочки, кредита) и гарантирующие возможность получения внеплановых поставок, позволяют избежать многих проблем снабжения и др.

С тем, чтобы сравнить поставщиков между собой и выбрать наиболее оптимального по качеству, цене и другим характеристикам, можно воспользоваться методом ранжирования. Проведем анализ на примере ОАО «Житковичский моторостроительный завод», выделив первоначально четырех существующих наиболее приемлемых поставщиков и одного, рассматриваемого в качестве альтернативного (РУП «Белцветмет») (табл. 1) [1].

Таблица 1

**Исходные данные для поиска наиболее приемлемого поставщика
алюминиевых сплавов**

Номер	Поставщики	Факторы				
		Качество продук- ции	Надеж- ность постав- щика	Цена	Качество обслужи- вания	Условия платежа
X_1	РУП «Белцветмет»	1	3	3	2	1
X_2	РУП «Борисовский завод «Автогидро-усилитель»	2	4	4	3	2
X_3	ПО «ММЗ»	3	1	2	2	2
X_4	РУП «МЗШ»	2	2	1	3	4
X_5	ОАО «Завод цветных металлов», РФ	4	3	5	1	3
	$S_j = \sum_{i=1}^5 X_{ij}$	12	13	15	11	12

Из исходных данных видно, что имеет место случай связанных рангов. Сумма рангов не равна числу ранжируемых факторов. Необходимо провести переранжировку факторов и каждому фактору приписать стандартизированные ранги.

Результаты переранжировки факторов сведены в табл. 2.

Таблица 2

Поиск наиболее приемлемого поставщика алюминиевых сплавов

Поставщики	Факторы					$S_i = \sum_{j=1}^8 X_{ij}$	Результирующий ранг
	1	2	3	4	5		
X_1	5	2,5	3	3,5	5	19	1
X_2	3,5	1	2	1,5	3,5	11,5	4,5
X_3	2	5	4	3,5	3,5	18	2
X_4	3,5	4	5	1,5	1	15	3
X_5	1	2,5	1	5	2	11,5	4,5
$S_j = \sum_{i=1}^5 X_{ij}$	15	15	15	15	15	75	–

Исходя из качественного анализа, наиболее приемлемыми поставщиками алюминиевого сплава при сравнении различных факторов являются РУП «Белцветмет», рассматриваемое в качестве альтернативного, и ПО «ММЗ».

Использование в качестве поставщика материальных ресурсов РУП «Белцветмет» позволит улучшить качество выпускаемой продукции и условия платежа и возможность внеплановых поставок, т. е. возможности получения отсрочки, кредита и др. Сравнение поставщиков алюминиевого сплава приведены в табл. 3.

Таблица 3

Сравнение поставщиков алюминиевого сплава

Показатели	ОАО «Завод цветных металлов», РФ	РУП «Белцветмет»
Цена 1 т сплава, бел. р.	90630000	7524000
Условия платежа	Предоплата	Оплата в течение 10 банковских дней после отгрузки товара
Транспортные расходы, бел. р.	3857000	1075000
Затраты на хранение	1560000	940000
Качество продукции и обслуживания	Высокое	Высокое
Итого, по количественным показателям	14480000	9539000
Результат	–	–4931000

Данный подход сравнения и выбора наиболее оптимального поставщика применен на практике и обеспечил снижение материалоемкости, а вследствие этого и себестоимости, повышение размера прибыли. Эффект составил 4,931 млн р.

С целью повышения роли материально-технического снабжения как фактора обеспечения конкурентоспособности предприятия необходимо:

- строгое соблюдение заключенных договоров на поставку материалов как со стороны поставщиков, так и со стороны предприятия;
- проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала;
- повышение эффективности деятельности предприятия по материально-техническому снабжению;
- внедрение в практику оперативного учета затрат материалов на производство продукции;
- применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для решения задач определения потребности и обеспеченности предприятия материальных ресурсов, а также эффективности их использования.

Как видно из вышеизложенного, роль и значение службы, занимающейся материально-техническим снабжением производства, очень существенны. От ее деятельности во многом зависит положение дел на предприятии и перспективы его развития.

Работа сотрудников структуры материально-технического снабжения напрямую определяет не только выполнение производственных планов по срокам, но и качество выпускаемой продукции, ее себестоимость, технологичность, конкурентоспособность.

Л и т е р а т у р а

1. Елисева, Т. П. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Т. П. Елисева. – Минск : Современ. шк., 2007. – 944 с.
2. Капустин, С. Эффективная логистика как инструмент в конкурентной борьбе / С. Капустин // Маркетинг-журн. – 2008. – № 11. – С. 17–20.
3. Труханович, Д. Н. Логистические основы управления материальными ресурсами предприятия / Д. Н. Труханович // Вестн. Белорус. нац. техн. ун-та. – 2009. – № 6. – С. 79–84.

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ

А. И. Ачкан

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель О. Я. Потехина

В большинстве стран мира преобладает распределительный тип пенсионной системы, основанный на принципе солидарности поколений, когда пенсии нынешним пенсионерам формируются за счет обязательных платежей работающих граждан. Главная проблема распределительной системы: количество пенсионеров увеличивается и грозит превысить количество работающих. Способ решения этой проблемы – увеличение числа плательщиков взносов, что возможно достичь при: 1) повышении пенсионного возраста; 2) привлечении не входивших ранее в систему обязательного государственного страхования; 3) снижение размера пенсии.

Альтернативой распределительной пенсионной системе служит накопительная модель. В ее рамках взносы граждан в пенсионный фонд зачисляются на их личные

счета. Фонд размещает полученные средства в наиболее надежные финансовые структуры и тем самым обеспечивает прирост капитала. Это увеличивает объем инвестиций и способствует экономическому росту. По достижении пенсионного возраста работник получает финансирование с накопленной на этом счете суммы с «набежавшими» процентами. Тогда отпадает весь комплекс проблем, связанных с демографическим развитием: сколько пенсионеров, столько и пенсионных счетов. Но, если при уменьшающейся численности населения количество людей, использующих накопленный капитал, превысит число плательщиков взносов, может оказаться, что фонды будут слишком малыми, и доход по ним будет очень низким. В случае девальвации национальной валюты или какого-либо финансового кризиса пенсионные сбережения могут обесцениться и просто пропасть. В большинстве случаев преимущественно накопительную систему имеют постиндустриальные страны.

В Республике Беларусь существует распределительная пенсионная система. Она финансируется за счет так называемого страхового тарифа: 34 % фонда оплаты труда для нанимателей и 1 %, уплачиваемого работником. Данные средства аккумулируются в Фонде социальной защиты и распределяются на текущую выплату пенсий. В существующей в Беларуси пенсионной системе принята индексация размера пенсий к росту средней зарплаты. Расходы на финансирование пенсионных выплат в Республике Беларусь составляют около 10 % ВВП. В целом темпы роста пенсий сопоставимы с темпами роста заработной платы в республике, а соотношение средней пенсии по возрасту и средней заработной платы превышает 40 %, что соответствует принятым критериям по пенсионному обеспечению.

Сегодня в Беларуси трудоспособное население составляет 62,5 % от общей численности. Прослеживается тенденция уменьшения трудоспособного населения при одновременном росте количества пенсионеров. По статистическим данным, на 1 января нынешнего года общая численность получателей пенсий в органах по труду, занятости и социальной защите достигла 2,46 млн человек. Увеличение пенсионного возраста может решить проблему нехватки трудовых ресурсов и постепенно увеличить пенсии. Но повышать его возможно лишь при условии повышения продолжительности жизни людей. Руководством страны принято решение о том, что в текущей пятилетке возраст выхода на пенсию повышаться не будет.

В Беларуси практически каждый пятый (24,6 %) пенсионер продолжает работать. В связи с увеличением пенсий дополнительные расходы на пенсионные выплаты с ноября 2010 г. в Беларуси составили 45 млн долларов в месяц. По данным Всемирного банка, численность занятого населения в 2050 г. в Беларуси снизится почти на 40 % по сравнению с 2010 г., а численность пенсионеров за 2010–2050 гг. возрастет до 3 млн человек. Если не начать реформировать пенсионные системы сейчас, то в ближайшем будущем придется и снижать размер пенсий, и повышать размер пенсионного тарифа, и повышать пенсионный возраст. Подход к реформе должен быть связан с минимизацией социальных рисков и обеспечит преодоление следующих недостатков: низкий уровень пенсий, уравнивательные тенденции, необоснованные льготы и привилегии, низкая защита от инфляции и др. Государство должно гарантировать минимальную пенсию, выплату пенсий, зависящих от трудового стажа и заработка. Обязательные взносы нанимателей и работников, персональные накопления помогают снизить давление на бюджет государства. И наконец, создание специальных сберегательных программ в рамках частных пенсионных фондов и банковских вкладов.

В случае выбора Беларусью накопительной системы возникнет ряд сложных проблем:

- финансирование перехода от распределительной системы к накопительной;
- обеспечение доходности накапливаемых средств;
- покрытие административных расходов на управление средствами.

Следовательно, введению новой пенсионной системы должна предшествовать серьезная работа по укреплению экономики страны. Следует также проанализировать зарубежный опыт по переходу к накопительной системе, чтобы лучше представлять позитивные и негативные последствия, а также издержки ее введения. В зарубежных исследованиях показана схожесть оценок состояния пенсионной системы в различных странах, ее нарастающей неэффективности. Факторами пенсионных реформ во многих странах являются давление на государственный бюджет, социально-экономические изменения и процесс глобализации

Кризис экономики весьма серьезно отразился на пенсионной системе США, но он не затронул государственную распределительную пенсионную программу, в рамках которой американские пенсионеры продолжают получать то, что им положено по закону.

При этом большинство американцев стремятся получить право на еще одну-две частные пенсии по месту работы, а также создать накопления на личных пенсионных счетах (ЛПС). Существуют две главные причины такого положения. Во-первых, на 1~2 тыс. долл. в месяц прожить в США трудно даже престарелым. Во-вторых, накапливать на пенсионных счетах в США чрезвычайно выгодно, главным образом благодаря налоговым стимулам, а также софинансированию со стороны работодателей. Личными пенсионными счетами в мае 2008 г. владели 41 % их общего числа. Если аккумулировавшие средства на ЛПС накапливать в течение 15 лет, то в среднем выходит сумма порядка 100 тыс. долларов. В настоящее время многие пенсионные фонды, чтобы успешнее конкурировать с другими накопительными институтами предлагают различные гибкие схемы пенсионного страхования такие, как планы «средств на счету», в которых вкладчику предоставляется определенный выбор в управлении инвестированием своих накоплений при гарантировании фондом некоторой минимальной доходности.

Объективные предпосылки для дальнейшего роста пенсионной системы после окончания кризиса продолжают действовать. К ним относятся низкий уровень инфляции, благоприятный налоговый климат, непрерывность процесса накопления, возможность принимать личные инвестиционные решения и свободно распоряжаться накопленными средствами, строгий государственный контроль и пресечение злоупотреблений, привычка к долгосрочному планированию.

Таким образом, пенсионная система США серьезно пострадала от ударов кризиса, однако сохранила способность к посткризисному восстановлению и дальнейшему росту. В основе – здоровая экономическая система. Триллионы долларов пенсионных накоплений, вложенные в тысячи американских компаний, продолжают работать на экономику.

Пенсионная система Германии была основана на «договоре солидарности» между поколениями. Данная система пенсионного страхования существовала до недавнего времени, хотя ряд законов подвергал ее корректировке. За годы существования система зарекомендовала себя как достаточно эффективная. Немецкие пенсионеры являются одними из наиболее обеспеченных в мире. Размер пенсии, равный около 70 % чистого заработка, позволяет вести достаточно безбедную жизнь.

Что же заставило политиков и экспертов ее реформировать? В первую очередь – это демографический фактор. С течением времени продолжительность жизни в Германии намного увеличилась. Число людей, получающих пенсию, стабильно растет, в то время как рождаемость в стране падает. Это означает, что в будущем трудоспособному населению будет противостоять все большее количество пенсионеров. По наиболее пессимистическим оценкам, к 2030 г. на одного работающего будет приходиться один пенсионер. Возраст выхода на пенсию в Германии мужчин и женщин повышен на два года – с 65 до 67 лет. В 65 лет смогут уйти на пенсию немцы, родившиеся до 1946 г., а для более молодых возраст выхода на пенсию будет поэтапно увеличиваться. Реализация закона начнется в 2012 г. и завершится в 2029 г. К 2030 г. планируется перейти к преимущественно накопительной системе. Установлен максимальный размер страхового взноса. Правительство отказалось от первоначального плана резкого снижения пенсий и согласилось начать с 2011 г. последовательное сокращение индексационных выплат с целью постепенного выхода на запланированную цифру.

Таким образом, сегодня наблюдается корректировка пенсионных систем во многих странах мира, которая неоднозначно воспринимается населением. Большинство развитых стран перешло или переходит к накопительной системе. Но пенсионное обеспечение в каждой стране имеет свои особенности. Безусловно, переход к накопительной системе пенсионного обеспечения является объективной потребностью с точки зрения долгосрочной перспективы. Однако издержки, возникающие в период сосуществования обеих систем, достаточно велики и ложатся дополнительным бременем на государственную бюджетную систему, потому что пенсионные взносы будут распределяться между двумя фондами. Чем шире возрастные границы групп населения, имеющего право пользоваться накопительной системой, чем больше людей реализуют это право, чем выше ставка отчислений в накопительную систему, тем больше средств потеряет государственный Пенсионный фонд, тем выше окажутся издержки перехода к этой системе, оплачивать которые придется из средств государственного бюджета, то есть в конечном итоге за счет работающего поколения.

Наша республика должна двигаться вперед в социальном развитии. На примере удач и неудач реформирования других пенсионных систем мы должны сделать выводы. И на этой основе, взяв лучшее, разрабатывать свои стратегии, свои планы их осуществления, которые усовершенствуют нашу экономику и улучшат нашу жизнь.

СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ

А. С. Загорец

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель В. В. Клейман

Цель работы: исследовать возможности повышения эффективности экономической интеграции за счет использования социальных факторов.

Актуальность темы заключается в том, что в настоящее время совершаются определенные подвижки вступления Республики Беларусь в Европейский Союз (ЕС). Для этого следует изучить возможности и альтернативные направления развития, чтобы ускорить и облегчить этот процесс.

Интеграционные процессы Республики Беларусь с Европейским Союзом – это формирование новых социально-экономических отношений. Социально-экономические

отношения формируются между различными социальными и экономическими субъектами. Поэтому сначала необходимо определить основные субъекты интеграции.

Условно основные субъекты объединены в следующие группы:

- 1) неправительственные организации (включая молодежные, женские, экологические, и т. д.) и независимые профсоюзы;
- 2) независимые мозговые научно-исследовательские центры, фонды и организации;
- 3) религиозные организации (католические, протестантские, православные).
- 4) образовательные и учебные центры, университеты, школы;
- 5) демократические политические партии;
- 6) независимые средства массовой информации;
- 7) органы исполнительной власти (Совет Министров, облисполкомы и Минский горисполком, отдельные отраслевые министерства и ведомства, кроме Администрации президента);
- 8) органы законодательной власти (отдельные члены палаты представителей и Совета Республики, местные Советы депутатов и отдельные депутаты, демократические депутатские группы).

Однако существует и другая возможность объединения субъектов в группы. Такое объединение можно провести на основании детерминаций, выделенных белорусским ученым, доктором экономических наук С. Ю. Солодовниковым. Он выделил следующие детерминации: трудовая (продукционная), монополярная (эгоцентричная), уравнивательная (коммуноцентричная) и наконец, социальная (системная). Определяются детерминации интересами социально-классовых субъектов, т. е. сами интересы могут носить трудовой, монополярный, уравнивательный или социальный характер.

В зависимости от преобладающей детерминации система экономических и социальных отношений трансформируется по одному из четырех направлений.

Итак, рассмотрим все вышеназванные детерминации.

Трудовая (продукционная) детерминация означает функциональную ориентацию социально-экономических и политических отношений на наиболее эффективное и оптимальное производство материальных благ и их непосредственное потребление. В зависимости от выполняемых трудовых функций индивиду присваивается социально-экономический статус и место в социальной структуре.

Если говорить о ЕС, то каждый социальный и экономический субъект стремится к максимальному приумножению своего собственного капитала, к удовлетворению потребностей трудового (продукционного) характера, что не совсем характерно для Республики Беларусь, интересы субъектов которой носят социально-ориентированный характер. Трудовая же детерминация исключает возможность существования нетрудоспособных слоев населения. Она игнорирует экономические затраты, направленные на гуманизацию социально-экономических отношений. Таким образом, можно сказать, что интеграция Республики Беларусь и ЕС на основе установления господства продукционных интересов мало возможна.

Следующая детерминация носит название социальная (системная). Она направлена на воспроизводство общества в целом, на удовлетворение потребностей всех членов социума, и эти члены являются частичными собственниками хозяйственных благ.

Именно эта детерминация и характерна для белорусского общества в целом, что нельзя сказать о ЕС. В странах ЕС преобладает мнение, что каждый должен бороться за место под солнцем. Политикой же РБ предусмотрено, чтобы все слабые слои на-

селения имеют возможность к существованию. Я не хочу сказать, что в странах ЕС совсем нет социальной поддержки и помощи, однако мне кажется, что там это не является приоритетным, а на территории нашей страны приоритет такого рода обусловлен белорусским менталитетом и духовным состоянием населения.

Монопольная детерминация направлена на реализацию индивидуального или коллективного интереса, заключающегося в подчинении себе остальных интересов посредством концентрации собственности на хозяйственные блага, важнейших управленческих функций, власти, информации и т. д. Эта детерминация трансформирует общество к классовой поляризации, усиливает неравенство, приводит к расслоению общества.

Интеграция с ЕС в сфере интересов этого направления вполне возможна для отдельных социально-экономических субъектов. Каждый индивид или группа индивидов стремятся захватить власть, что очень схоже с ситуацией в ЕС. Однако экономика стран ЕС имеет более высокий потенциал и при преобладании эгоцентричных интересов в интеграции в конечном итоге может привести к поглощению ресурсов Республики Беларусь, как более слабой и менее защищенной.

Четвертой и последней детерминацией является уравнительная или иначе коммуноцентричная. Она является реакцией социальных субъектов, находящихся на нижних слоях социальной иерархии. Уравнительные же структуры основываются на принудительной коллективности, а все хозяйственные блага находятся в ведении государственного аппарата. Такая ситуация наблюдалась в СССР, однако с распадом СССР каждый отдельный субъект общества хочет добиться самостоятельности и только единицы придерживаются уравнительных интересов. Чаще всего к этой детерминации принадлежат субъекты, не способные на самостоятельное существование и находящиеся на иждивении у остальных субъектов общества. Таким образом, можно сказать, что ни в Республике Беларусь, ни тем более в ЕС данная детерминация не прослеживается на таком уровне, чтобы стать доминирующей и изменить направленность развития экономики, а следовательно, интегрироваться в разрезе этой детерминации нет никакой возможности.

Следует также отметить, что направленность и характер интересов одного и того же индивида может меняться на протяжении определенного периода времени, что будет приводить к изменениям в структурах детерминаций и вести за собой изменения в направленности развития экономики.

Таким образом, можно сделать вывод, что на данном этапе развития интересы отдельных субъектов и групп субъектов в Республике Беларусь и Евросоюзе слишком разнятся, чтобы стала возможной полноценная интеграция этих структур. Республика Беларусь находится на другой более гуманной, социальной ступени развития, и непродуманное объединение приведет к поглощению ресурсов и распаду общества. К тому же совсем не обязательно, что поглощение будет происходить принудительным путем. Возможен надлом интересов субъектов и их перенаправление, что в какой-то степени уже происходит. Социум стремится жить иначе, преследует иные интересы, руководствуется иными принципами, что может негативно сказаться на тех субъектах, которые еще не готовы отказаться от существующего социально-экономического уклада. Это может привести к противоречиям внутри самой страны, к столкновению двух полюсов «Восток» и «Запад». Следовательно, нужно найти оптимальный вариант и, таким образом, развернуть направленность интересов обоих полюсов, чтобы они существовали параллельно, не в ущерб друг другу, а дополняя и развивая друг друга.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ
ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ
В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ
СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

О. А. Пузырева

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель Е. В. Тычкова

Расчеты по налогам и сборам занимают значительное место в хозяйственной деятельности коммерческих организаций. Все коммерческие организации обязаны уплачивать установленные налоги и сборы в бюджет Республики Беларусь. От этого зависит не только состоятельность бюджета страны, но и благосостояние обычных граждан республики. Важным элементом надежной налоговой системы является бухгалтерский учет, обеспечивающий информационную поддержку налоговой системы.

В связи с этим целью данной работы является поиск путей совершенствования учета расчетов с бюджетом по налогам и сборам, которые значительно упростят уплату налогов.

Основными проблемами учета расчетов по налогам и сборам в Республике Беларусь является сложность налоговых расчетов, большое число налоговых сборов и платежей, необходимость по каждому из них предоставлять налоговые декларации с определенной периодичностью, частота уплаты платежей и другие проблемы, которые можно решить только на законодательном уровне. Обсуждение вопросов о необходимости упрощения административных процедур и экономии ресурсов уже давно вышло из рамок дискуссий. Международные эксперты считают белорусскую систему налогообложения одной из самых сложных в мире. В рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» по индикатору «налогообложение» Республика Беларусь занимает 183-е место по уплате налогов.

В нашей стране ведется работа по совершенствованию законодательства, так с 1 января 2010 г. в Республике Беларусь претерпело изменение налоговое законодательство. Именно с указанной даты Законом Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. «О введении в действие Особенной части налогового кодекса Республики Беларусь, внесении изменений и дополнений в Общую часть Налогового кодекса Республики Беларусь и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Республики Беларусь и их отдельных положений по вопросам налогообложения» введена в действие Особенная часть Налогового кодекса Республики Беларусь. Налоговый кодекс Республики Беларусь теперь является основным законодательным актом, определяющим порядок исчисления и уплаты налогов, пошлин и сборов на территории республики.

Главным направлением упрощения налогового законодательства на 2011 г. является изменение частоты уплаты платежей в бюджет. Налогоплательщикам придется меньше осуществлять налоговых платежей. Для этого запланирован переход на ежеквартальную уплату налога на прибыль с подачей налоговой декларации один раз в год. Таким образом, Беларусь перейдет к мировой практике уплаты, администрирования налога на прибыль. С введением такой системы предприятия будут освобождены от необходимости осуществления текущего налогового учета по прибыли.

В белорусском налогообложении есть масса проблем, о которых говорилось неоднократно. И в него можно внести конкретные предложения, связанные с процессом декларирования налогов и их уплатой.

Основная масса налогов перечисляется предприятиями одному получателю – налоговой инспекции, но каждый налоговый платеж оформляется отдельным платежным документом. Если учесть, что каждая организация для уплаты налогов ежемесячно готовит примерно 5–15 платежек, то получается очень много документов, банковских переводов и, в принципе, бесполезных затрат средств и энергии.

Нет необходимости в том, чтобы уплачивать каждый налог отдельно, так как не имеет существенного значения, какой именно налог недоплачен. Это подтверждается и тем, что ответственность за соответствующие нарушения одинакова для всех налогов. Следовательно, все налоги, которые уплачивают предприятия, можно платить общей суммой. Данный вариант не требует дополнительных затрат, поскольку в налоговых инспекциях и так есть информация об общей сумме задолженности по налогам. Необходимо только дать налогоплательщикам право уплачивать налоги одной суммой – и все. Никаких бесконечных сверок по налогам и зачетов между ними. При таком варианте уплаты налогов у работников банков уменьшится значительный объем работы по кодированию перечисляемых налогов.

Возможно, существует какая-то скрытая для простого взгляда необходимость учитывать уплату каждого налога отдельно. Но и это не повод применять существующую громоздкую систему уплаты. Как и в основном варианте, налогоплательщик одним поручением переводит общую сумму. На момент перевода в налоговых инспекциях уже имеется информация об общей сумме задолженности налогоплательщика с разбивкой по каждому налогу.

В налоговой инспекции в автоматическом режиме проводится распределение по всем налогам. В случае неполного перечисления устанавливается приоритет распределения налогов. Таким образом, как и в основном варианте, учет ведется по общей задолженности, но с разбивкой по налогам.

Необходимо рассмотреть и другую проблему – представление налогоплательщиками в налоговые органы налоговых деклараций.

Впечатляет объем передаваемых документов. При таких больших объемах – минимум полезной информации. В 2009 г. появилась возможность не представлять «пустые» декларации. Это, безусловно, прогрессивное решение. Уже начаты работы по электронному декларированию. В промышленную эксплуатацию электронное декларирование было внедрено еще в 2009 г. Его преимущества неоспоримы. Это, прежде всего, простота использования. Для подачи отчетности в электронном виде не требуется специальных навыков и образования. Плательщик к тому же экономит время, так как для предоставления отчетности не нужно ездить в налоговую инспекцию.

Информация надежно защищена от несанкционированного прочтения. Существует возможность контроля предоставления данных. Плательщик моментально получает сведения о доставке отчетности налоговому органу.

Так же вместо всех ежемесячных деклараций (или хотя бы их части) можно представлять список начисляемых налогов. Это могла бы быть сводная декларация о начисленных налогах на одном листе вместо 10–15 деклараций общим объемом более 30 листов. Декларацию по каждому налогу с полным расчетом в этом случае можно представлять раз в год.

В большинстве случаев в представляемых декларациях налоговые органы интересуют только отдельные позиции. В основном это налоговая база, льготы, величина

налога. В сводной ежемесячной налоговой декларации достаточно лишь указать наименования налогов и сумму к уплате за месяц.

В годовых формах деклараций налогоплательщику следует отчитываться только по тем показателям, по которым есть информация. Это не означает, что не будет полной (типовой) формы декларации. Просто налогоплательщики могут представлять декларации в сокращенном виде. Строки и столбцы без информации при этом «сворачиваются».

Таким образом, в ходе исследования были разработаны следующие предложения по упрощению расчетов с бюджетом по налогам и сборам:

1. Уплата налогов общей суммой.
2. Внедрение обязательного электронного декларирования.
3. Предоставление сводной декларации о начисленных налогах.
4. Сокращенные декларации.

Преимущества, которые дают предложенные варианты:

1. Значительно сократятся объемы хранимой информации на бумажных носителях у организаций, банков.
2. Уменьшатся расходы, связанные с изготовлением и перемещением этой информации.
3. Отпадает необходимость в дополнительных сверках и зачетах по налогам.
4. Снижаются трудозатраты на ведение учета.

В заключении можно сделать вывод о том, что совершенствование учета расчетов с бюджетом по налогам и сборам значительно упростят уплату налогов, поможет сократить документооборот и объем поступающей информации, а также снизят расходы на ведение учета.

Литература

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (особ. часть) : принят Палатой представителей 29 дек. 2009 г. – Минск : Информпресс, 2010. – 83 с.
2. Титов, В. Упрощение и экономия или работа ради работы? / В. Титов // Глав. бухгалтер. – 2009. – № 16. – С. 107–108.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ И ОБЕСПЕЧЕНИЮ РАБОТНИКОВ

В. С. Скачек

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель Е. В. Тычкова

В последние годы большинство стран пришло к тому, что наиболее эффективной основой системы социального обеспечения является социальное страхование. Хорошо организованная система социального страхования дает человеку уверенность в завтрашнем дне и формирует стабильное в социальном плане общество.

В условиях перехода на международные стандарты финансовой отчетности в методологии и организации бухгалтерского учета на предприятиях Республики Беларусь произошли большие изменения. Больше внимания стало уделяться изучению опыта организации учета на предприятиях в странах с развитой рыночной экономикой.

Существенно изменился состав бухгалтерской отчетности, ее содержание и адреса представления стали в значительной мере соответствовать международной практике, а сама отчетность стала доступной для любых сторонних пользователей.

Одно из важных мест во всей системе учета организации по праву занимает учет расчетов по социальному страхованию и обеспечению, так как связан с расчетом себестоимости продукции (работ, услуг), которая прямо влияет на финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. Знание этого раздела учета необходимо не только бухгалтерам, но и рядовому работнику организации, так как он напрямую связан с интересами каждого.

В связи с этим целью данного исследования является изучение действующей практики учета расчетов по социальному страхованию и обеспечению работников на предприятиях Республики Беларусь и выявление возможных путей его совершенствования. Актуальной задачей является обеспечение своевременности и полноты поступления обязательных страховых взносов, взносов на профессиональное пенсионное страхование, снижение просроченной задолженности, соблюдение субъектами хозяйствования норм указов Президента Республики Беларусь о предоставлении государственной поддержки. В своей работе я опиралась на опыт расчетов по социальному страхованию и обеспечению работников на Мозырском ДРСУ.

Основной проблемой в организации учета расчетов по социальному страхованию является то, что банкротство, реорганизация предприятий стали носить массовый характер. В связи с чем зачастую не сохраняются архивы, которые могли бы подтвердить трудовой стаж и размер заработной платы для назначения государственной пенсии. Размер пенсии не отражает индивидуального вклада каждого работающего в систему социального страхования в течение всей трудовой деятельности.

Вместо практики назначения пенсии по справке о заработной плате и сведениям из трудовой книжки приходит система персонифицированного учета, являющаяся информационной базой, в которой накапливаются сведения, необходимые для назначения пенсии. В перспективе данные персонифицированного учета будут использоваться и при назначении пособий (по временной нетрудоспособности, по безработице).

Основная задача персонифицированного учета – сделать систему государственного социального страхования справедливой, максимально защитить пенсионные права работающих граждан, исключить неоправданное расходование средств социального страхования на выплату «не заработанных» пенсий.

Персонифицированный учет улучшит финансовое положение в государственном социальном страховании за счет повышения заинтересованности непосредственно работника в правильном отражении заработка при начислении страховых взносов и полном их перечислении и создаст информационную базу для реформ в системе государственного социального страхования, в частности, в пенсионной системе.

Сегодня большое внимание уделяется совершенствованию форм отчетности и способам их предоставления в Фонд социальной защиты населения (далее – Фонд). Так, постановлением Национального статистического комитета Республики Беларусь от 24.09.2010 г. № 207 «Об утверждении формы государственной статистической отчетности 4-фонд (Минтруда и соцзащиты) «Отчет о средствах Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь» и указания по ее заполнению» введен новый отчет 4-фонд.

Указанное постановление вступило в силу 18 января 2011 г., и новую форму статистической отчетности 4-фонд субъекты хозяйствования будут сдавать по итогам своей деятельности, начиная с отчета за январь – март 2011 г. (за 1 квартал 2011 г.).

Этот отчет о средствах Фонда представляется в орган Фонда по месту постановки на учет с 1-го по 15-е число месяца, следующего за отчетным кварталом [2].

У плательщиков есть возможность сдать отчет 4-фонд на электронном носителе (дискете, флэш-карте). Для формирования электронного документа плательщику необходимо получить в районном отделе или на корпоративном портале Фонда клиентскую часть программы автоматического ввода данных по отчету 4-фонд.

Можно сдать отчет и без посещения районного отдела, используя корпоративный портал Фонда. Для реализации этой возможности плательщик обязан зарегистрироваться в районном отделе по месту постановки на учет электронно-цифровую подпись (ЭЦП) и получить сертификат, а также иметь выход в сеть Интернет [1].

В 2010 г. сдача отчетов 4-фонд и 4-платежи через корпоративный портал Фонда стала доступна для всех плательщиков республики.

В настоящее время плательщики страховых взносов все больше представляют документы удаленно через корпоративный портал, без посещения районных отделов Фонда. В течение 2010 г. принято и обработано около 5,7 млн документов, что составило 45,6 % от общего количества всех документов. Наилучших результатов в этом направлении достигли Минское областное и Минское городское управления (соответственно 55,4, 45,0 %). Поэтому для достижения таких результатов Гомельской области необходимо расширение обработки данных через корпоративный портал [3].

Однако, не смотря на данные совершенствования, существует острая проблема доступа к корпоративному portalу в период сдачи отчета о средствах Фонда с 1-го по 15-е число месяца, следующего за отчетным кварталом. Так как каналы передачи данных в этот период перегружены, предприятия сталкиваются с проблемой невозможности отправки отчетов или просрочкой их предоставления, и вынуждены прибегать к устаревшим методам передачи отчетности.

В связи с возникшей проблемой предлагается совершенствование и расширение каналов корпоративного портала Фонда для своевременного предоставления данных. Также рекомендуется проведение программно-технического переоснащения органов Фонда, приобретение большего числа рабочих станций, файловых серверов районного и областного уровня. Должна активно вестись работа по расширению пропускной способности каналов передачи данных, в том числе и по средствам перевода на VPN каналы.

Необходима модернизация основного и резервного центров обработки данных центрального аппарата Фонда, расширение перечня информационных услуг, оказываемых плательщикам страховых взносов через корпоративный портал Фонда, а также постоянное консультирование плательщиков по вопросам сдачи документов персонифицированного учета и статистической отчетности через портал.

Однако на сегодняшний день на исследуемом мной предприятии существует еще одна проблема, затрудняющая использование этой системы предоставления документов. Персонифицированный учет на Мозырском ДРСУ формируется в бухгалтерской программе «Инфо-Бухгалтер». Она обобщает данные для заполнения форм ПУ-3. Однако для предоставления этих форм в электронном виде приходится вручную переносить данные в программу работы с электронно-цифровой подписью на корпоративном портале Фонда.

Поэтому для совершенствования персонифицированного учета необходимо предусмотреть и разработать программы, с учетом действия которых происходил бы перенос данных из программы «Инфо-Бухгалтер» на корпоративный портал Фонда. Это позволило бы сэкономить время на формирование данных, исключить возможность ошибок при повторном заполнении форм ПУ-3, снизило трудоемкость работы.

Таким образом, исследовав действующую практику учета расчетов по социальному страхованию и обеспечению работников на предприятии и выявив актуальные в настоящее время проблемы, предлагается разработка программ для удобного ведения персонифицированного учета посредством переноса данных на корпоративный портал Фонда, а также расширение пропускной способности каналов передачи данных, проведение программно-технического переоснащения органов Фонда, модернизация основного и резервного центров обработки данных центрального аппарата.

Литература

1. Таберко, И. В новый 2011 год с новым отчетом 4-фонд / И. Таберко // Глав. бухгалтер. Опыт проверок. – 2011. – № 1 (81) – С. 4–5.
2. Об утверждении формы государственной статистической отчетности 4-фонд «Отчет о средствах Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь» и указания по ее заполнению: постановление Национального статистического комитета Респ. Беларусь, 24.09.2010, № 207.
3. Итоги работы Фонда социальной защиты населения за 2010 год и задачи на 2011 год [Электронный ресурс]. – 09.02.2011. – Режим доступа: <http://www.ssf.gov.by/priside/about/publications>. – Дата доступа: 13.03.2011.

ОЦЕНКА РЫНКА ТРУДА ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Д. О. Юркова

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель Т. А. Маляренко

Так как человеческие ресурсы это практически единственный стратегически значимый вид ресурсов Республики Беларусь, то в рамках кадровой политики Гомельской области необходимо осуществлять комплекс мер по эффективному управлению ее кадровым потенциалом, одной из важнейших составляющих которого является планирование и прогнозирование основных показателей использования кадрового потенциала на основе анализа и оценки рынка труда региона.

В последнее десятилетие рынок труда формировался под воздействием следующих факторов:

– дисбаланс на рынке труда в соотношении предложения и спроса на рабочую силу (от 1,5 до 20 безработных на одну вакансию; более 60 % безработных – женщины, а спрос – на мужские профессии);

– территориальный дисбаланс, характеризующийся отрицательной внутривнутриреспубликанской миграцией населения (до –2374 человек, в основном в г. Минск и Минскую область), обуславливающей необходимость привлечения иностранных граждан (920 человек) с выплатой пособия на адаптацию и трудоустройство (1000 дол. США);

– низкий уровень оплаты труда (реальная заработная плата 281,7 тыс. р.), находящийся на уровне простого воспроизводства, что обуславливает потребность в дополнительной занятости в свободное от работы время;

– не совпадение уровня квалификации и возможности его реализации, обуславливающее скрытую безработицу среди населения, имеющего высшее образования;

– не совпадение потребности экономики в работниках, имеющих определенный уровень образования и социальной потребности населения, обуславливающее социальную значимость высшего образования, тогда как рынок нуждается в квалифицированных рабочих;

– наличие скрытой безработицы, обусловленной неполной занятостью работников, уходящих в отпуск по инициативе нанимателя или по договоренности с ним или работающих с неполным рабочим временем;

– низкая конкурентоспособность безработных, особенно в возрасте 45 лет и старше, а также из-за низкого уровня образования (до 75 % имеют среднее и базовое образование), отсутствия у молодежи (до 30 % безработных) стажа и практического опыта работы, кроме того, женщины, имеющие несовершеннолетних детей, не хотят переезжать и обучаться с отрывом от дома;

– высокий удельный вес уволенных по сокращению штатов в начале десятилетия (до 8 % от числа безработных) и желание работающих изменить статус, содержание работы и уровень оплаты труда во второй его половине, и увольняющихся по собственному желанию или по соглашению сторон (до 40 % от числа безработных);

– наличие в области значительного числа граждан трудоспособного возраста не занятого в экономике (до 25 % от численности трудоспособного населения в трудоспособном возрасте)

– нестабильная демографическая ситуация в регионе, характеризующаяся сокращением численности населения до 10 тыс. чел. в год, низким уровнем продолжительности жизни (мужчины 63 года), урбанизацией городов (рост городского населения на 4.5 п. п.), все еще ростом смертности, несмотря на изменение естественного прироста населения за счет роста рождаемости от 9 до 4 тыс. человек и др. Одновременно с этим наблюдается сокращение численности трудоспособного населения (мужчины 16–59 лет, женщины 16–54 года) и увеличение численности населения старше трудоспособного возраста. В дальнейшем это может привести к проблеме нехватки трудовых ресурсов и станет угрозой для развития экономики.

Чтобы разобраться в этой ситуации, был проведен анализ рынка труда Гомельской области за последние десять лет. По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что ситуация на рынке труда, не смотря на негативное влияние некоторых факторов, остается управляемой, контролируемой. Ежегодно областными, городскими и районными исполнительными комитетами совместно с нанимателями принимаются меры по выполнению Государственной программы занятости населения Республики Беларусь по Гомельской области.

Ситуация на рынке труда области за последнее десятилетие характеризуется ростом числа занятого в экономике населения. Так, на 1 января 2001 г. численность занятого в экономике населения Гомельской области составило 660,4 тыс. человек, а на первое января 2011 г. данный показатель составил 666,8 тыс. человек. Однако в 2003 г. данный показатель значительно уменьшился и составил 639,1 тыс. человек. Это связано с ликвидацией некоторых предприятий. В последующие годы показатель возрастал.

В связи с экономическим ростом, либерализацией экономики, уменьшением налоговой нагрузки появляются новые предприятия, создающие новые рабочие места. Так, по состоянию на 1 января 2002 г. было создано 363 рабочих места на сумму 552,9 млн р., в то время как в 2010 г. данный показатель вырос до 24200 рабочих мест, 9200 из которых создано в сфере услуг. Следовательно, количество безработных граждан уменьшается. На первое января 2001 г. оно составляло 8,387 тыс. человек, а к 1 января 2011 г. снизилось до 6,1 тыс. человек. Уровень безработицы по об-

ласти в целом в сравнении с 2000 г. снизился на 1,19 % и на 1 января 2011 г. составил 0,9 %. Резкий скачок данного показателя пришелся на 2002 и 2003 гг. Пик роста безработицы пришелся на период резкого снижения численности занятого населения. Эти показатели обратно коррелируют друг с другом. С 2004 г. данная ситуация стабилизировалась и мы видим снижение уровня безработицы вплоть до 2010 г.

Ежегодно в центры занятости населения обращаются 40–50 тыс. граждан, которым оказывается своевременная помощь в трудоустройстве. Обеспечивается временная занятость населения в оплачиваемых общественных работах. В 2010 г. было задействовано 19,6 тыс. человек. Пик данного показателя пришелся на 2007 г. и составил 20,6 тыс. человек. Наименьший уровень был достигнут в 2003 г. – 14,8 тыс. человек.

Комитетом по труду, занятости и социальной защите Гомельского облисполкома согласовано привлечение на работу иностранных граждан. Так, в 2008 и в 2010 гг. было привлечено 217 и 902 иностранных гражданина соответственно. В основном это высококвалифицированные специалисты, спортсмены и рабочие строительного профиля. На основании этого можно предположить, что в данных отраслях на территории нашей области наблюдается нехватка кадрового состава.

Ведется большая работа по трудоустройству инвалидов, освобожденных из мест лишения свободы, обязанных лиц, учащейся молодежи на время свободное от учебы. Так, ежегодно получают работу около 300 безработных инвалидов. В 2010 г. было трудоустроено 391 человек, что является максимальным показателем за последнее десятилетие. Численность трудоустроенных обязанных лиц снижается, и в 2010 г. достигла минимума – 857 человек. Основной проблемой в обеспечении полного возмещения расходов государства по содержанию детей является нежелание большинства обязанных лиц работать.

В целях повышения конкурентоспособности безработных на рынке труда ежегодно на профессиональную подготовку и переподготовку направляется около 4 тыс. человек. Данный показатель характеризуется относительной стабильностью на протяжении десятилетия. Ежегодно организуется обучение по договорам с гарантией трудоустройства безработных граждан. Такой тип подготовки более эффективен. Ежегодно количество человек, прошедших обучение возрастает. Так, за десятилетие он вырос в 7 раз и на 1 января 2011 г. составил 1900 человек.

Ведется работа и в рамках «Молодежной практики» – осуществления временной занятости безработной молодежи. В 2001 г. по данной программе трудоустроено 21 человек, которые получили навыки по специальностям бухгалтер, швея, портной, продавец, штукатур, повар. Количество трудоустроенных молодых людей ежегодно возрастало и на 1 января 2011 г. данный показатель составил 301 человек.

На протяжении десятилетия стабильным спросом на рынке труда пользовались такие профессии, как столяры, слесари, токари, электрогазосварщики, электромонтеры, плотники, слесари-сантехники. В городах наблюдался недостаток медицинских работников с высшим образованием, востребованы инженеры-программисты, инженеры-строители, инженеры-электроники, инженеры-технологи, инженеры-энергетики. В сельской местности наблюдался недостаток агрономов, ветврачей, зоотехников, механизаторов, трактористов, операторов машинного доения, операторов по уходу за животными.

В целях информирования населения центрами занятости проводятся ярмарки и мини-ярмарки вакансий, в которых принимают участие в среднем 5,5 тыс. человек. Большое внимание уделяется информированию населения через средства массовой информации. Так, ежегодно возрастает количество проведенных радиопередач, те-

лерепортажей и публикаций в местной и областной печати, достигшее 227, 113 и 456 соответственно.

Подводя итог, можно отметить, что: 1) рост численности трудовых ресурсов на фоне общего сокращения численности населения обуславливает дополнительную нагрузку на рынок труда; 2) наиболее эффективной обслуживаемой категорией безработных являются нуждающиеся в социальной защите; 3) дефицит кадров наблюдается в основном в сфере рабочих профессий, что требует мотивации безработных на обучение рабочей профессии с дальнейшим трудоустройством согласно договору с нанимателем; 4) меняется не только социальный, но и психологический статус безработных – если уволенные по сокращению в начале 2000 г. были растеряны и мало верили в возможность трудоустройства, то сегодня нужно так переобучать безработных, особенно учитывая их «молодое женское лицо», чтобы не только изменить профессию, но и, главным образом, ее содержание, изучая основы предпринимательства, получая новые знания и навыки; 5) учитывая возрастную структуру безработных и максимальный период действия трудового контракта, необходимо скорректировать срок не за 3, а за 5 лет до наступления пенсионного возраста, обуславливающий невозможность увольнения работника; существует потребность в дополнительном заработке в силу низкого уровня реальной заработной платы.

Литература

1. О занятости населения Республики Беларусь : Закон Республики Беларусь от 15 июня 2006 г. № 125-З : принят Палатой представителей 4 мая 2006 г.
2. Информация о реализации в Гомельской области Плана мероприятий по выполнению Государственной программы содействия занятости населения Республики Беларусь за 2000–2010 года.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ФОРМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

П. В. Тиличенко

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель С. С. Дрозд

Стимулирование экспорта является важной частью торговой политики многих стран. Наиболее распространенный и эффективный механизм расширения экспорта страны – создание национальной системы кредитования экспортных операций и страхования экспортных рисков с поддержкой государства. В связи с этим возникает объективная необходимость определения основных направлений совершенствования институционально-организационной формы государственной финансовой поддержки экспорта, реализация которых позволит значительно повысить экспортный потенциал страны.

Республика Беларусь первая среди стран СНГ создала национальную систему стимулирования экспорта с принятием Указа Президента Республики Беларусь № 534 от 25.08.2006 г. «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» (далее – Указ) [3].

Исключительным правом осуществления страхования экспортных рисков с поддержкой государства и от имени Республики Беларусь наделена государственная страховая организация «Белэксимгарант». Существующий порядок государственно-го страхования экспортных операций представлен на рис. 1.

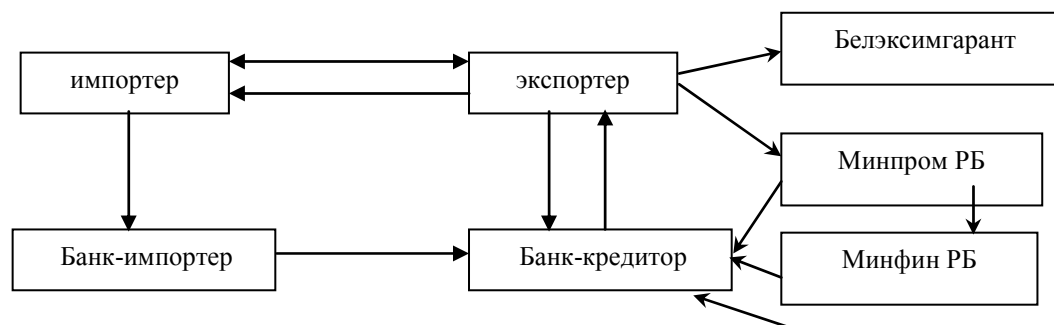


Рис. 1. Существующая схема государственного страхования экспорта

В существующей системе страхования экспорта имеется ряд недостатков, основными из которых являются отсутствие у Белэксимгаранта статуса центрального институционального звена и значительные временные рамки (с момента принятия заявления банком-агентом о выдаче льготного кредита до его предоставления может пройти более 90 дней). При выполнении возложенных на него функций Белэксимгаранту необходимо согласовать решение о предоставлении белорусским экспортерам страховых услуг с вышестоящими государственными органами (Минфин, Минпром) [2].

Опираясь на зарубежный опыт экспортного страхования в Германии, необходимо внести изменения и в процесс работы самой страховой компании Белэксимгарант. Так, например, Правительство Германии проводит гибкую политику страхования рисков во внешнеэкономической сфере в рамках механизма страхового агентства «Hermes» [4]. Все решения по заявкам на страхование и по предоставлению страховых гарантий на сделки, подаваемые на имя этой компании, рассматриваются специальной межведомственной комиссией, в которую входят представители федеральных министерств экономики, финансов и иностранных дел, других ведомств. Решение о страховании небольших сделок принимают по упрощенной схеме, без участия этой комиссии [1]. Подобную межведомственную комиссию необходимо создать и при Белэксимгаранте.

Считается, что предоставление Белэксимгаранту широкой автономности в использовании бюджетных средств, выделяемых для страхования экспортных кредитов, – основной шаг при совершенствовании механизма государственного страхования экспортных кредитов. Государственным органом исполнительной власти (Министерством экономики), уполномоченным в области поддержки экспорта, периодически должна проводиться проверка и координация деятельности Белэксимгаранта для обеспечения соответствия ее основным целям и задачам государственного страхования экспорта.

Данный шаг позволит значительно упростить и сократить сроки (до 14 дней) совершения процедуры экспортного страхования белорусской продукции (рис. 2).

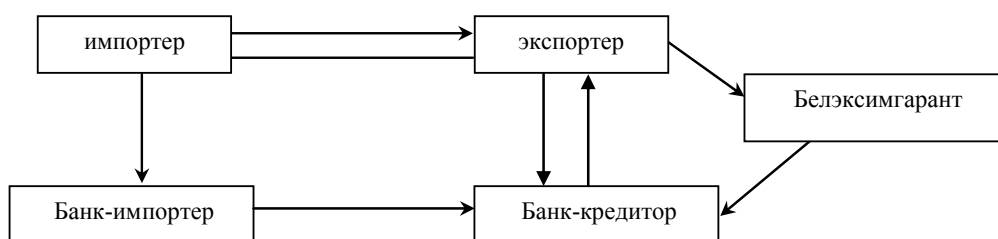


Рис. 2. Предлагаемая схема государственного страхования экспорта

В настоящее время единственно действующим рычагом механизма стимулирования национального экспорта является льготное кредитование экспортеров при условии страхования экспортных рисков с поддержкой государства в Белэксимгаранте. Согласно существующей схеме, экспортеру предоставляется льготный кредит под производство экспортной продукции. Но этого не достаточно для развития полноценной системы государственной финансовой поддержки экспорта. В настоящее время основным конкурентным преимуществом в реализации сельскохозяйственной техники является механизм финансирования закупок.

Предлагается подробнее остановиться на механизме межбанковского кредита, предоставляемого нерезиденту Республики Беларусь для осуществления платежей за поставленную отечественным экспортером продукцию. В экономически развитых странах обычно функции кредитования экспорта и страхования экспортных кредитов закреплены за разными специальными институтами. В этой связи планируется создание дополнительного института – Государственного специализированного экспортно-импортного банка (далее – Белэксимбанк), который будет выступать в качестве агента Правительства РБ в сфере государственного кредитования и гарантирования экспорта в Республике Беларусь.

Для кредитования крупных экспортных контрактов часто создаются банковские консорциумы, состоящие из нескольких банков. Создание консорциумов позволяет мобилизовать значительные средства и распределить кредитные риски среди банков-участников. Такая организационная форма особенно широко применяется при долгосрочном кредитовании.

Оптимальным вариантом для Беларуси в условиях неразвитости частного банковского сектора и усиления бюрократизации стало бы создание Белэксимбанка на базе консорциума ведущих банков Беларуси (Беларусбанк, Белагропромбанк, БПС-Банк и др.) и его функционирование в качестве центрального институционального звена в сфере государственного гарантирования и кредитования экспорта в форме финансового учреждения, в определенной степени подконтрольного Правительству (51 % акций «Белэксимбанк» принадлежат государству), в лице федерального органа исполнительной власти (министерства), уполномоченного в области государственной поддержки экспорта.

В результате предлагаемых мер по совершенствованию институциональной инфраструктуры государственного кредитования экспорта схема государственного кредитования национальных экспортеров будет предполагать существование лишь пяти участников (Белэксимгарант, Белэксимбанк, белорусский экспортер, импортер и банк импортера), что позволит экспортерам получать финансовую помощь от государства напрямую (рис. 3).

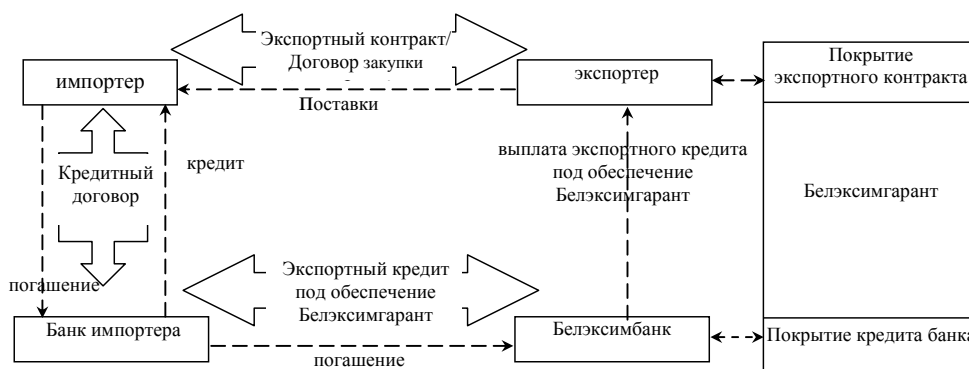


Рис. 3. Предлагаемая схема государственного кредитования экспорта

Страхование экспортных кредитов занимает солидное место среди мер государственной поддержки и содействия развитию экспорта.

Для повышения эффективности государственного регулирования экспортной деятельности следует осуществить следующие мероприятия:

– создать специальную межведомственную комиссию при Белэксимгаранте, в состав которой будут входить представители различных министерств и ведомств;

– предоставить Белэксимгаранту широкую автономию в использовании бюджетных средств, выделяемых для страхования экспортных кредитов. Данная мера позволит значительно упростить и сократить сроки (до 14 дней) совершения процедуры экспортного страхования белорусской продукции;

– создать специализированный экспортно-импортный банк, который будет работать в сфере государственного кредитования и гарантирования экспорта в Республике Беларусь. Кроме того, предлагается создать данный институт на базе консорциума ведущих банков Беларуси (Беларусбанк, Белагропромбанк, БПС-Банк и др.) в определенной степени подконтрольного Правительству (51 % акций «Белэксимбанк» будут принадлежать государству).

Реализация предложенных мер по совершенствованию организационно-институциональной структуры государственной финансовой поддержки экспорта позволит существенно укрепить конкурентные позиции страны на внешних рынках.

Л и т е р а т у р а

1. Зверев, А. В. Страхование экспортных кредитов в Германии: система «Гермес» / А. В. Зверев // Деньги и кредит. – 2009. – № 10. – С. 54–56.
2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 21 августа 2008 г. № 1209/9 «О некоторых мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 26 июня 2008 г. № 354» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.expertcentre.com.by/>.
3. Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.expertcentre.com.by/>.
4. Улитина, Е. М. Мировой опыт страхования экспортных кредитов / Е. М. Улитина // Вестн. СПбГУ. – 2006. – Вып. 4. – Сер. 5. – С. 181–185.