

пытается одновременно удовлетворить требованиям и статического, и динамического учета, то есть показать достоверно и финансовое состояние организации, и ее финансовые результаты. Неизбежно получается компромиссный вариант, который не может в полной мере удовлетворить пользователей, и принцип достоверности нарушается.

На наш взгляд, соблюдение принципа достоверности отчетности в рамках единого баланса невозможно. Стремление к максимальной достоверности оценки имущественного положения организации обязательно исказит значение её финансового результата, и наоборот – точное исчисление прибыли приведет к недостоверной оценке активов. Выход может быть найден в составлении нескольких балансов, ориентированных на конкретные цели (оценка кредитоспособности, прибыльности, эффективности управления и др.). В противном случае необходимо сознавать некоторую неточность оценок и решений, базирующихся на существующей отчетности.

### Литература

- 1 О бухгалтерском учёте и отчётности: Закон Республики Беларусь от 12 июля 1013 г. № 57-3 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 07.04.2014).
- 2 Международные стандарты финансовой отчетности: издание на русском языке. – М.: Аскери-Асса, 2004. – 752 с.
- 3 Соколов, Я. В. Бухгалтерская (финансовая) отчётность: учеб. пособие / Я. В. Соколов — М.: Магистр, 2009. – 479 с.
- 4 Ришар, Ж. Бухгалтерский учёт: теория и практика / Ж. Ришар; пер. с фр.; под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
- 5 Пятов, М. Л. Балансовые теории как ключи к пониманию границ возможностей современной бухгалтерской отчетности и механизмов ее восприятия / М. Л. Пятов, С. Н. Карельская // Бухгалтерский учёт и анализ. – 2011. – № 4. – С. 12–18.

УДК 339.564(476)

*А. В. Панков*

### К ВОПРОСУ О СТИМУЛИРОВАНИИ ЭКСПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Экспортно-импортные потоки товаров и услуг являются одним из показателей уровня развития стран. Нарастание экспорта является приоритетной задачей экономической политики Республики Беларусь. В статье рассматриваются сложившиеся в стране меры стимулирования внешнеэкономической деятельности белорусских предприятий. Особое внимание уделено институциональной основе функционирования системы поддержки экспорта. Предложены варианты развития и совершенствования системы стимулирования экспорта, основанные на международной практике.*

Республика Беларусь относится к числу стран с малой открытой экономикой, сильно зависящей от состояния и перспектив развития экспорта и его конкурентоспособности. Как видно из приведенных данных (таблица 1), белорусская внешняя торговля из года в год работает в минус.

Таблица 1 – Основные показатели внешней торговли Республики Беларусь за 2009–2013 гг. (млн. долл. США)

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013
Объём внешней торговли товарами Республики Беларусь, всего	49 873	60 168	87 178	92 464	80 231
в т. ч.					
экспорт	21 304	25 284	41 419	46 060	37 232
импорт	28 569	34 884	45 759	46 404	42 999
Сальдо	-7 265	-9 600	-4 340	-344	-5 767

При этом внешнеторговый оборот товарами за январь-февраль 2014 года составил 11558,5 млн. долл. США, что на 9,6 % меньше, чем в январе-феврале 2013 года. Экспорт по сравнению с январём-февралём 2013 года сократился на 7,8 % (до 5 692,8 млн. долл. США), импорт – на 11,2 % (до 5 865,7 млн. долл. США) [1].

К числу основных проблем наращивания экспорта относятся:

- низкая эффективность и высокие издержки белорусских экспортно-ориентированных предприятий;
- неконкурентоспособный уровень развития маркетинговых служб экспортных предприятий;
- низкий уровень исследования и анализа зарубежных рынков;
- неразвитая система и механизмы финансовой и кредитной поддержки белорусских экспортёров и др.

Особого внимания заслуживают вопросы стимулирования экспортной деятельности. В Республике Беларусь созданы необходимая законодательная база и институциональная основа функционирования системы поддержки экспорта. Работают аналоги зарубежных институтов поддержки экспортёров: БРУПЭИС «Белэксимгарант», ОАО «Промагролизинг», ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», Белорусская торгово-промышленная палата.

В Республике Беларусь, существующие в настоящее время системы поддержки экспорта ориентированы, в первую очередь, на оказание финансовой поддержки экспортёрам посредством схем выдачи гарантий, страхования рисков, предоставления кредитов, способствующих успешному продвижению национальных товаров и услуг на зарубежные рынки.

Правовая база стимулирования экспорта представлена указом Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)», другими Указами Президента, Постановлениями Совета Министров Республики Беларусь и Постановлениями Правления Национального банка Республики Беларусь.

Согласно белорусскому законодательству экспортный кредит может выдать любой банк и соответственно получить от государства компенсацию потерь при условии страхования кредита в БРУПЭИС «Белэксимгарант» (далее – Белэксимгарант). Решения о выплате банкам компенсаций принимаются Правительством Республики Беларусь либо Министерством финансов [2].

Белэксимгарант предлагает эксклюзивный страховой продукт – страхование экспортных рисков с поддержкой государства, что включает в себя конкретные финансовые механизмы на законодательном уровне, которые способствуют осуществлению внешнеторговой деятельности.

Порядок взаимодействия Белэксимгаранта с предприятиями выглядит следующим образом (рисунок 1):



Рисунок 1 – Порядок взаимодействия БРУПЭИС «Белэксимгарант» с предприятиями

Условные обозначения:

- 1 Экспортный контракт, предварительно согласованный с Белэксимгарантом.
- 2 Договор страхования.
- 3 Поставка в соответствии с условиями экспортного контракта.
- 4 Оплата зарубежным покупателем поставленной продукции.

*Если зарубежный покупатель в установленные сроки не оплатил платежные документы экспортера:*

- 5 Выплата страхового возмещения, переход прав требования Белэксимгаранту.
- 6 Предъявление требований к зарубежному покупателю.

Следует отметить, что количество заключённых договоров подобного страхования экспортных рисков с поддержкой государства постоянно растёт (рисунок 2).

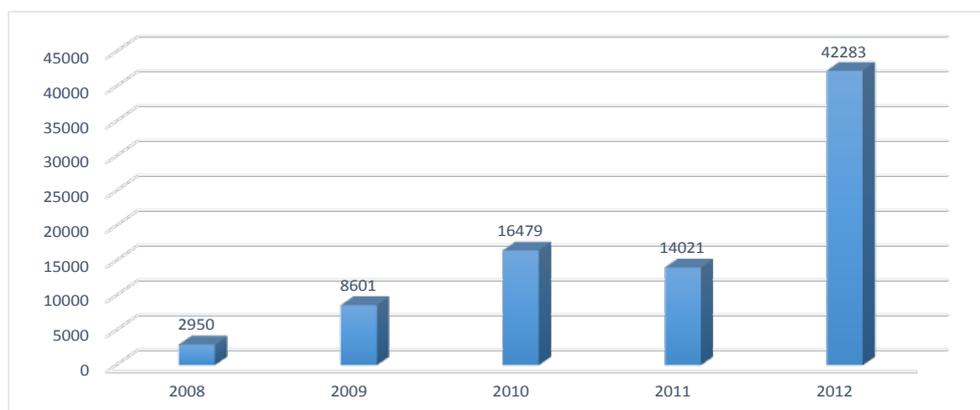


Рисунок 2 – Количество заключённых договоров страхования экспортных рисков с поддержкой государства

Рост количества подобных договоров обусловлен рядом преимуществ: включение страхового взноса в себестоимость продукции, выплата страхового возмещения освобождает от длительной процедуры по взысканию долгов за рубежом, отсутствие просроченной дебиторской задолженности и др.

В 2012 году Белэксимгарант предоставил страховое покрытие 93 предприятиям-экспортёрам Республики Беларусь, в их числе ОАО «МАЗ» (страховые контракты были заключены на сумму 807 755 млн. руб.), ЗАО «Атлант» (106 917 млн. руб.), ПО «Гомсельмаш» (61 985 млн. руб.), ОАО «Керамин» (132 млн. руб.) и др.[3].

В соответствии с Постановлением Правительства Республики Беларусь от 13 февраля 2014 года № 123 «Об утверждении Положения о порядке реализации товаров (работ, услуг) по ценам (тарифам), определяемым с учётом конъюнктуры рынка» предоставляется карт-бланш предприятиям при реализации их продукции за рубеж даже с отрицательной рентабельностью. Это вынужденная мера, поскольку многие белорусские экспортеры под давлением конкурентов оказались в сложной ситуации – торговать им невыгодно, но стоит уступить, как тут же возрастает риск полной потери рынка. Аналогичное решение о наделении госпредприятий правом продавать продукцию по ценам ниже себестоимости было принято в конце 2008 года. Тогда экономика под влиянием мирового кризиса переживала тяжелые времена, и такие меры оказались оправданными. После восстановления спроса в основных странах-партнерах экспорт не только восстановился, но и значительно вырос. Поможет ли мера сейчас – можно будет судить совсем скоро [4].

Следует отметить, что в Республике Беларусь не наблюдается системного подхода к созданию экспортного кредитного агентства (ЭКА). В международной практике стимулирование экспорта осуществляется именно через такие ЭКА, которые, как правило, подразделяются на два типа:

- интегрированные – такие агентства занимаются как предоставлением кредитов и гарантий, так и страхованием. Такого рода агентства действуют, например, в США, Канаде, Великобритании, Тайване;
- отдельные – предоставлением кредитов и страхованием занимаются разные организации. Например, такой подход используется в Японии, Франции, Германии, Китае.

Фактически, если исходить из концепции отдельного кредитного агентства, в стране функционирует только один его элемент – страхование экспортных рисков с поддержкой государства, осуществляемое БРУПЭИС «Белэксимгарант». При этом спектр оказываемых им услуг меньше, чем у аналогичных ЭКА за рубежом. Следует отметить, что в Республике Беларусь отсутствует и другой элемент концепции отдельного кредитного агентства – специализированный Эксимбанк, а функцию кредитования экспорта сегодня выполняют обычные коммерческие банки.

К недостаткам существующей системы поддержки экспорта в Республике Беларусь, в том числе финансовой, следует отнести тот факт, что она практически не охватывает малый бизнес, удельный вес которого в общем объеме экспорта составляет свыше 30,0 %. Данные предприятия в большей степени, чем крупные фирмы испытывают сложности с доступом к финансированию и страхованию экспортных рисков. Для них большой проблемой является предоставление кредитов на короткие сроки (1–2 года), в то время как основное страхование экспортных рисков носит средне- и долгосрочный характер.

Таким образом, меры поддержки экспорта в Республике Беларусь являются недостаточными для эффективной поддержки ориентированных на внешние рынки предприятий. К основным мерам улучшения стимулирования и поддержки экспорта можно отнести:

- формирование четкой концепции отдельного экспортного агентства и определение его структуры, включающей организации, занимающиеся как страхованием экспорта, так и предоставлением кредитов и гарантий;
- создание в рамках отдельного экспортного агентства государственного экспортно-импортного банка (Эксимбанка) Беларуси;

- расширение в соответствии с международной практикой перечня услуг страхования экспорта, предоставляемых БРУПЭИС «Белэксимгарант»;
- создание системы экспортного кредитования и страхования малых и средних предприятий-экспортеров.

Работа по стимулированию экспорта будет продолжена в рамках системных мер, предусмотренных в Программе социально-экономического развития до 2015 года, Национальной программе развития экспорта на 2011–2015 годы др., а также Плана совместных действий Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка по достижению параметров прогноза социально-экономического развития, исполнению бюджета и реализации Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2014 год.

### Литература

- 1 Национальный статистический комитет / Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – URL: <http://belstat.gov.by/> (дата обращения: 05.04.2014).
- 2 Система поддержки экспорта/ Официальный сайт Министерства иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – URL: <http://www.mfa.gov.by/export/export/support/> (дата обращения: 05.04.2014).
- 3 Страхование убытков экспортёров, связанных с выполнением экспортного контракта/ Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант» [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – URL: <http://www.eximgarant.by/insurance/export/losses/> (дата обращения: 06.04.2014).
- 4 Исполнительское мастерство /Портал Беларусь Сегодня[Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – URL: <http://www.sb.by/post/159552> (дата обращения: 06.04.2014).

УДК 005.87:658.1

*А. В. Прохорчук*

### ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В работе рассматриваются теоретические аспекты деловой активности предприятия, системы количественных и качественных критериев ее оценки. На этой основе проводится оценка деловой активности ОАО «Беларускабель» на базе относительных показателей, а также анализ факторов, влияющих на их изменение. На основе проведенного анализа предлагаются возможные направления повышения деловой активности предприятия.*

Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обуславливается главным образом его деловой активностью. Деловая активность тесно связана с важнейшими характеристиками предприятия, она влияет на инвестиционную привлекательность, финансовую устойчивость, платежеспособность, кредитоспособность и т. д. Основными факторами, позволяющими судить о способности