

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):

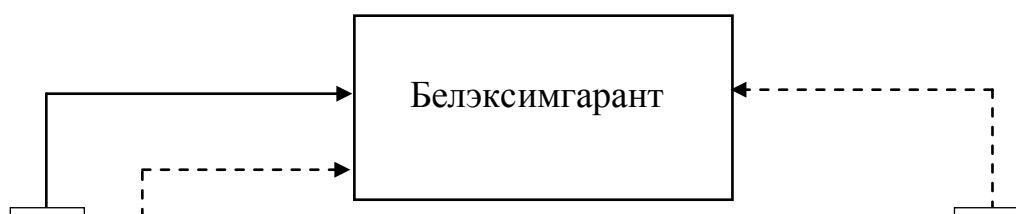


Рисунок 1 – Порядок взаимодействия БРУПЭИС «Белэксимгарант» с предприятиями

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).

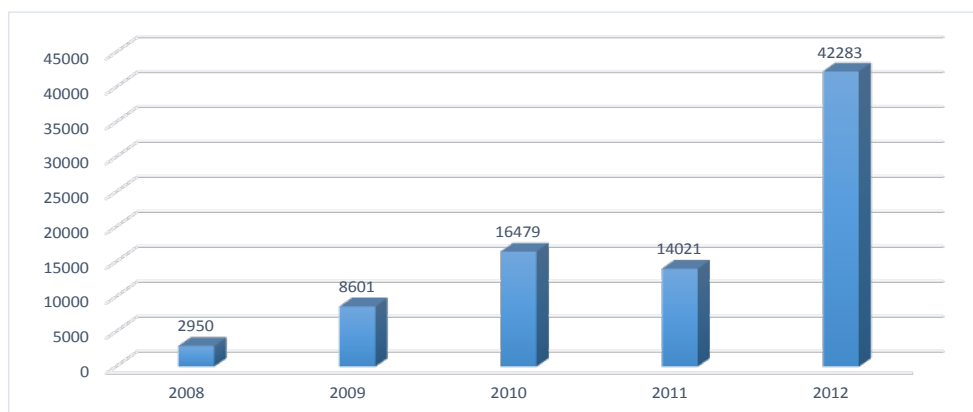


Рисунок 2 – Количество заключённых договоров страхования экспортных рисков с поддержкой государства

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