

5. Требование обязательного наличия белорусского транспортного средства для открытия складов временного хранения.

6. Отсутствие разрешений у белорусских компаний на перевозки грузов в ряд стран.

7. Сложность регистрации документов при работе с компаниями-нерезидентами Республики Беларусь.

8. Значительное снижение в 2009-2010 годах рейтинга страны по индексу эффективности логистики, который разрабатывается по результатам исследований логистической отрасли Всемирным банком (Беларусь переместилась с 74 на 110 место).

9. Отсутствие современных складских комплексов. В большинстве случаев современные складские объекты принадлежат крупным компаниям, использующим их для собственных нужд. Создание компаний, специализирующихся на аренде складских помещений, в Беларуси началось лишь в 2007 году. По оценке консалтинговой компании, дефицит складских помещений только в Минске составляет несколько сотен квадратных метров.

Как показывает мировой опыт, сокращение на 1 % логистических издержек эквивалентно увеличению объема продаж фирмы на 10 % [2]. Поэтому так важно, чтобы в Беларуси были сформированы логистические структуры, деятельность которых позволит ускорить интеграцию Республики Беларусь в мировое экономическое и информационное пространство, обеспечит привлечение валютных поступлений в страну, а также увеличат конкурентные преимущества отечественных производителей и других субъектов хозяйствования на внешнем рынке.

#### Список использованных источников

1. Информационный правовой Интернет-портал (Электронный ресурс) / Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года № 1249 от 29. 08. 2008. – Минск, 2008. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>
2. Информационный Интернет-портал «Официальная статистическая информация Республики Беларусь» (Электронный ресурс) / Данные годовой отчетности. – Минск, 2011. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>.

УДК 658. 14 (476)

## ОЦЕНКА СИСТЕМЫ ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ВИТЕБСКОГО ФИЛИАЛА ОУП «ВИТЕБСКОБЛТОП»

*Студ. Маркевич Е.С., доц. Дем О.Д.*

*УО «Витебский государственный технологический университет»*

Целевое финансирование – это двоякое явление, потому что, с одной стороны, государственная помощь может снизить всякую инициативу к поиску дополнительных средств и возможностей, с другой стороны, есть такие ситуации, когда она просто необходима и ее отмена или уменьшение может навредить как предпринятию, так и населению. Примером такого случая является Витебский филиал ОУП «Витебскоблтоп».

Филиал занимается снабжением населения и организаций твердыми видами топлива: уголь, брикет, торф кусковой и дрова. Основными заказчиками Витебского филиала ОУП «Витебскоблтоп» являются организации и население, причем реализация топлива населению в общем объеме реализации составляет более 83 %.

Населению, в основном, топливо реализуется по фиксированным ценам, которые, как правило, на порядок ниже отпускных цен производителей, поэтому государство возмещает филиалу в виде бюджетных субсидий разницу между ценой приобретения и ценой реализации топлива, а также торговую наценку. И если филиалом рентабельность была заложена в торговую наценку более 15 %, то полученная дополнительная прибыль возвращается в бюджет.

Размер субсидий, предоставляемых филиалу из бюджета, ежегодно увеличивается. В 2009, 2010 и 2011 годы он равен, соответственно, 1179 млн. руб., 1334,27 млн. руб. и 1831,9 млн. руб. Суммы значительные, но эти средства необходимы для поддержания жизненного уровня населения и покрытия убытка предприятия.

Рассмотрим возможные варианты отмены целевого финансирования, а также логику определения прибыли филиала при наличии полного финансирования.

Как отмечалось ранее, бюджетные ассигнования покрывают как разницу в ценах ( $C_p - C_{опт}$ ), так и компенсируют наценку филиала ( $T_n$ ). Поэтому определение прибыли ( $Pr$ ) сводится лишь к разности наценки и издержек ( $Изд$ ):

$$Pr = Выр - C / C = C_p + T_n - C_{опт} - Изд = (C_p - C_{опт}) + (T_n - Изд) = T_n - Изд,$$

где  $Выр$  – выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг.

$C/C$  – себестоимость продукции, товаров, работ, услуг.

И в 2010 году прибыль, полученная филиалом, равна 70,38 млн. руб. при бюджетных субсидиях в размере 1 334,27 млн. руб.

Ситуация 1. Отменяется целевое финансирование только наценки филиала, а разница в цене возмещается бюджетом. Тогда цена реализации будет равна фиксированной цене, а себестоимость сумме отпускной цены производителя и издержек. Следовательно, убыток от реализации топлива населению будет равен издержкам:

$$У = Выр - C / C = C_{ф} - C_{опт} - Изд = (C_{ф} - C_{опт}) - Изд = 0 - Изд = -Изд$$

Целевое финансирование при таких условиях сократится на 624,32 млн. руб. и составит 691,94 млн. руб., однако резко возрастут убытки филиала до 571,94 млн. руб. Реализация топлива является основным видом деятельности для нашего предприятия, и в 2010 году была получена прибыль в размере 126 млн. рублей. Перед филиалом встанет проблема найти вспомогательные рентабельные виды деятельности, чтобы покрыть убыток и выйти на прибыль.

Ситуация 2. Отменяется все целевое финансирование, и цена реализации остается фиксированной. Тогда убыток от реализации топлива населению будет равен сумме разницы цен и издержек:

$$У = Выр - C / C = C_{ф} - C_{опт} - Изд.$$

В этом случае убыток от реализации топлива населению без целевого финансирования составит 1 263,8 млн. руб. В данной ситуации филиал станет банкротом.

Ситуация 3. Отменяется целевое финансирование, а населению топливо реализуется по свободным ценам. Тогда цена реализации будет равна сумме отпускной цены производителя и наценки филиала, а себестоимость – сумме цены пр

изготовителя и издержек. Тогда прибыль будет равна разнице между наценкой и издержками:

$$Pr = \text{Выр} - C / C = C_{\text{отп}} + T_n - C_{\text{отп}} - \text{Изд} = T_n - \text{Изд}$$

В этой ситуации филиалом будет получена прибыль в размере 70,38 млн. рублей. Государство из бюджета не будет выделять средства для финансирования филиала, но страдает население, так как цены на топливо возрастут более, чем в 2 раза, а для населения, приобретавшего топливо со скидкой, вообще в 5 раз. В таком случае население не сможет приобретать топливо в прежнем размере, будет искать альтернативные источники удовлетворения потребности, и объем реализации филиала сократится.

Ситуация 4. Целевое финансирование сохраняется для льготников, а остальному населению топливо реализуется по свободным ценам. Тогда прибыль от реализации будет равна разности наценки и издержек.

В этом случае прибыль будет равна 70,38 млн. руб. при сумме целевого финансирования, равной 152,78 млн. руб. Из 4 вариантов для витебского филиала ОУП «Витебскоблтоп» наиболее приемлемым является четвертый вариант, но он пока мало вероятен.

В заключение необходимо отметить, что в нашей стране целевое финансирование играет важную роль как в функционировании организаций, так и в жизни населения. Важно изменить подход к целевому финансированию постепенно, изыскивая дополнительные источники ресурсов, разрабатывая разумную ценовую политику, поскольку механизм, работающий годами в одном ритме, очень сложно перестроить, но возможно.

УДК 658.14/17

## ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

*Студ. Чебатарова Е.И., ст. преп. Акимущкина Т.И.*

*УО «Витебский государственный технологический университет»*

Наличие финансовых ресурсов, рациональность их структуры и эффективность использования определяют успешность функционирования хозяйствующего субъекта, расширение и совершенствование деятельности, обеспечивают его платежеспособность и финансовую устойчивость.

Процесс формирования финансовых ресурсов рассмотрен на примере ООО «Марко». Учитывая, что в структуре имущества данной организации наибольший удельный вес занимают оборотные активы (около 70 %), изучены источники их формирования и пополнения. В ООО «Марко» финансирование прироста оборотных средств обеспечивается за счет: собственных источников, приравненных к ним (устойчивых пассивов), заемных и привлеченных источников. Собственные оборотные средства предназначены для финансирования текущей деятельности. Их величина определяется по формуле

$$COC = SK - BA, \quad (1)$$

где  $COC$  – собственные оборотные средства;

$SK$  – источники собственных средств;

$BA$  – внеоборотные активы.