

внешнеторгового оборота в I п/г 2005 года в сопоставимых к 2004 году вид показало, что физический объем экспорта остался на прежнем уровне, а объем импорта сократился на 4,5 %. В итоге отрицательное сальдо сократилось до 260,2 млн долл. Таким образом, за счет влияния прочих факторов (кроме ценового) произошло уменьшение отрицательного сальдо торгового баланса почти в 2 раза (с 568,6 до 260,2).

За счет же влияния конъюнктурных факторов темп роста товарооборота составил 113,3 %, причем экспорта -119,3 %, а импорта – 107,3 %.

В абсолютном выражении прирост валютной выручки от экспорта за счет роста цен в I п/г 2005 года составил 1224,6 млн долл., а затраты на оплату импорта увеличились на 475,1 млн долл.

В итоге чистый валютный выигрыш Республики Беларусь под влиянием ценового фактора составил 749,5 млн долл.

Таким образом, в I п/г 2005 года положительное сальдо торгового баланса на 70 % было обеспечено благоприятной конъюнктурой. Однако сложившаяся на внешнем рынке ситуация не позволяет рассчитывать на сохранение благоприятной конъюнктуры в долгосрочной перспективе. В связи с этим по-прежнему актуальной остается проблема формирования эффективной системы мер государственного регулирования платежного баланса.

УДК 338.5

ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

М.Е. Дмитриев

Академия управления при Президенте РБ

Государственную политику в области ценообразования в соответствии с Конституцией РБ определяет Президент РБ, регулирование и контроль за ценообразованием осуществляют государственные органы. Основным документом, устанавливающим правовые основы в области ценообразования, является закон «О ценообразовании». В республике используются следующие методы регулирования цен:

- установление предельных индексов изменения отпускных цен (тарифов) на товары, производимые в республике (в 2005 г - 0,8 % в месяц, в 2006 г - 0,6 % в месяц). При невозможности их соблюдения предприятия обязаны регистрировать цены на производимые товары или услуги в органах ценообразования или вышестоящих органах (т.е. фактически закладывается инфляция в размере 7,2-8 % в год),

- определение предельных отпускных цен на перечень социально значимых товаров,

- обязательное обоснование цен отечественными предприятиями на производимую продукцию и импортируемые товары с учетом затрат, прибыли, налогов,

- установление фиксированных цен на продукцию базовых отраслей экономики, услуги естественных монополий;

- установление предельных максимальных (такси, бытовые услуги) и минимальных (закупочные на сельхозпродукцию, алкогольные напитки, экспортируемые товары) цен;

- ограничение уровня рентабельности в ценах на социально значимые товары (до 15 %), продукцию предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке (до 25 %);

- ограничение размеров оптовых (до 20 %, импортерам до 30 %) и розничных торговых надбавок (по социально-значимым товарам 10-15 %, по остальным до 30 %);
- обязательное обоснование цен при товарообменных (бартерных) операциях;
- индексация тарифов на грузовые перевозки железнодорожным транспортом, коммунальных услуг, квартплаты с учетом инфляции;
- декларирование цен на продукцию предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке;
- ограничение цен в рамках антимонопольного законодательства (запрещение установления монопольных цен и антиконкурентных ценовых соглашений);
- контроль за соблюдением законодательства о ценообразовании (штрафы, изъятие излишне полученной выручки, административные санкции на руководителя от 40 до 80 базовых величин и др.).

Такая политика стабилизации безусловно приносит свои «плоды». Так, в 1 полугодии 2006г. цены на потребительские товары, если считать от конца прошлого года, выросли всего на 3,2%. Однако, сравнивая с аналогичным периодом прошлого года, инфляция составила 7,7%. Если предположить, что данная динамика сохранится, то 3,2% умножив на 2, получим 6,4% годовой инфляции. Вариант весьма неплохой, но далекий от 3 – 4% инфляции в год, установленной Программой социально-экономического развития на 2006-2010 годы.

Проблема сведения инфляции к минимальному уровню заключается не только в приросте цен от поступающих в республику ресурсов и энергоносителей. Есть и собственные проблемы, рождаемые отставанием роста ВВП от роста заработной платы и реальных доходов. Удерживать цены в данном случае помогает то, что нет эффекта увеличения количества денег в обращении при столь высоких темпах прироста доходов и покупок домашних хозяйств, а также ранее упомянутые методы регулирования и активно работающий механизм санкций, применяемых к субъектам хозяйствования.

Учитывая, что стоимость белорусской продукции в значительной степени зависит от стоимости импортируемых в страну энергоносителей, материалов и сохраняющейся тенденции роста заработной платы, вполне обоснованно предположить значительный «скачок» цен связанный с возможным увеличением цены энергоносителей, что приведет к неконкурентоспособности продукции белорусских производителей по цене.

Безусловно, внедрение ресурсосберегающих технологий позволит в значительной степени снизить издержки. Однако это потребует существенных капитальных вложений, что для предприятий с низким уровнем рентабельности (а таких большинство) не представляется возможным.

Другой путь снижения себестоимости продукции – это сокращение непроизводительных расходов и использование более оптимальной методологии включения их в цену.

Для предприятий, выпускающих большой ассортимент продукции, распределение накладных расходов пропорционально заработной плате основных работников не всегда приемлемо. Выпускаемая продукция отличается по энергоемкости, материалоемкости и т.д., и часто складывается ситуация, когда отдельные виды изделий оказываются убыточными, другие, наоборот, сверхприбыльными. Разобраться в этой проблеме позволяет широко используемая в странах Западной Европы методика расчета затрат и себестоимости по системе директ-костинга.

Основным инструментом для анализа затрат в директ-костинге являются суммы покрытия, или маржинальная прибыль. Сумма покрытия представляет собой разницу между величиной чистой выручки (без косвенных налогов и платежей) и переменных (прямых) затрат по данному продукту. Таким образом, сумма покрытия включает в себя определенные доли прибыли и покрываемых постоянных затрат предприятия.

Благодаря отдельному учету переменных затрат, расчету сумм покрытия анализируются показатели в точке безубыточности производства, определяются

рациональная ассортиментная и ценовая политика предприятия, необходимые объемы продаж.

Если предприятие работает в целом рентабельно и оптовая цена рассчитана с учетом накладных расходов и прибыли, т.е. предприятие имеет маржинальный доход (вклад на покрытие), убыточных изделий быть не должно.

Распределение общехозяйственных и общепроизводственных расходов пропорционально маржинальному доходу позволяет практически исключить наличие убыточных изделий, при наличии общей рентабельности по предприятию. А также дает возможность более гибко применять скидки и надбавки к цене, в зависимости от условий рынков сбыта, снизить себестоимость отдельных видов изделий, что в итоге приводит к повышению конкурентоспособности белорусских производителей и нивелированию последствий роста цен на импортируемые ресурсы без увеличения стоимости продукции, и соответственно, уровня инфляции в республике.

УДК 005:67/68

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РБ

Ю.А. Медведева

*УО «Белорусский государственный экономический
университет», г. Минск, Беларусь*

В советской теории и практике управления уделялось значительное внимание проблемам совершенствования управления (одна из первых, концепция "рационализации управления" Л. Бызова разработана еще в 1925г.). Однако, инициатором преобразований в этой сфере традиционно выступало государство, законодательно закрепляя направления перестройки системы управления (в основном на уровне отрасли и региона). Этим во многом объясняется тот факт, что система управления, наследованная предприятиями от планово-административной экономики, отличается инертностью и принцип постоянного самосовершенствования ей не присущ; это та составляющая внутренней среды организации, которой изменения касаются в последнюю очередь. В таких условиях способность к адаптации не может быть высокой, т.к. согласно популяционной теории ("теории естественного отбора") *организационные характеристики, соответствующие внешней среде, достигаются за счет непрерывного совершенствования управления.*

Исследование показывает, что общими проблемами систем управления на предприятиях легкой промышленности являются: низкий уровень их адаптивности; недостатки организации управления, его кадрового, информационного и технического обеспечения; характер и содержание управленческого воздействия (превалирование оперативных управленческих решений в ущерб стратегическим, недостаточный уровень реализации как общих, так и специальных функций менеджмента) и др.

Уровень адаптивности систем управления. На первоначальном этапе преобразований экономической системы внимание работников аппарата управления было сосредоточено на *адаптации управляемой подсистемы*, успешность которой в значительной мере зависит от потенциала управления. Как отмечает коллектив авторов под редакцией Ванкевич Е.В., "...у большинства руководителей отечественных предприятий нет навыков самостоятельного проведения комплексной диагностики и разработки антикризисной стратегии, постановки такой функции на предприятиях. т.к. в условиях огосударствленной экономики этот вид управленческой деятельности был не востребован" [1].

Причины низкой эффективности хозяйственной деятельности предприятий, прежде всего, следует искать в качестве управляющего воздействия. По оценкам