

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 предприятию, 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 ($Ц_p$ - $Ц_{отп}$), так и компенсируют наценку филиала ($Т_n$). Поэтому определение прибыли (Пр) сводится лишь к разности наценки и издержек (Изд):

$$Пр = Выр - С / С = Ц_p + Т_n - Ц_{отп} - Изд = (Ц_p - Ц_{отп}) + (Т_n - Изд) = Т_n - Изд,$$

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

$С/С$ - 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:

$$У = Выр - С / С = Ц_ф - Ц_{отп} - Изд = (Ц_ф - Ц_{отп}) - Изд = 0 - Изд = -Изд$$

Целевое финансирование при таких условиях сократится на 624,32 млн. руб. 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:

$$У = Выр - С / С = Ц_ф - Ц_{отп} - Изд.$$

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

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

$$Пр = Вып - С / С = Ц_{опп} + Т_н - Ц_{опп} - Изд = Т_н - Изд$$

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 реализаций 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 четвёртый 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. Акумушкина Т.И.

УО «Витебский государственный технологический университет»

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

Процесс формирования финансовых ресурсов рассмотрен на примере СООО «Марко». Учитывая, что в структуре имущества данной организации наибольший удельный вес занимают оборотные активы (около 70 %), изучены источники их формирования и пополнения. В СООО «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

$$СОС = СК - ВА, \quad (1)$$

где **СОС** – собственные оборотные средства;

СК – источники собственных средств;

ВА – внеоборотные активы.