

все работы, которые могут окупаться и приносить прибыль, не должны финансироваться из бюджета, поскольку в этом случае на предприятиях нет никаких стимулов для минимизации затрат на эти мероприятия. Существующая система поощряет максимально полное освоение выделенных бюджетных средств без оглядки на эффективность финансируемых мероприятий.

Наиболее актуальными проблемами в сфере финансирования лесного хозяйства на сегодняшний день являются: отсутствие четкого порядка учета доходов от коммерческой деятельности и механизма их перераспределения, устаревшая методология расчета попенной платы, отсутствие рыночных механизмов регулирования спроса и предложения на рынке древесины и, как следствие, невозможность установления конкурентных цен. Объявив целью достижение самокупаемости лесного хозяйства, реальных шагов в этом направлении пока не сделано. Снижение бюджетного финансирования без компенсации за счет других источников способно лишь нанести вред, в первую очередь экологической составляющей лесного хозяйства. Уменьшение бюджетного финансирования должно компенсироваться, во-первых, ростом доходов от коммерческой деятельности, а во-вторых — снижением затрат на ведение лесного хозяйства. Первое направление связано с либерализацией торговли лесоматериалами, четким определением сферы коммерческой деятельности, разрешенной предприятиям лесного хозяйства. Второе направление, на наш взгляд, не менее перспективно, поскольку связано с внедрением новых технологий в отрасли, организацией выполнения наиболее трудоемких работ на подрядной основе конкурирующими организациями, оптимизацией управления предприятиями.

Уже более десяти лет лесное хозяйство стремится к самофинансированию, снижению зависимости от бюджета. Однако реальные шаги по направлению к реализации уже принятых документов явно запаздывают и не всегда достаточно обоснованы. Анализ опыта наиболее передовых в развитии лесного хозяйства стран свидетельствует, что народное хозяйство нашей страны может получать от лесного хозяйства гораздо больше. Для полнейшей реализации потенциала отрасли формирование современной системы финансирования, ориентированной на создание стимулов для эффективной работы каждого предприятия, является обязательным условием.

Р.П. Валеvич, канд. экон. наук, профессор

БГЭУ (Минск)

ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ОБНОВЛЕНИЯ ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ

Появление на потребительском рынке Республики Беларусь новых игроков в виде современных торговых форматов, представленных

гипер- и супермаркетами, торговыми цепями, изменили конкурентную среду, значительно ужесточили конкуренцию среди торговых организаций. Учитывая особенности современного этапа трансформации национальной экономики, периода начального проникновения транснациональных компаний на новые рынки, необходимо при определении допустимого объема их влияния на национальные рынки не только хорошо освоить технологии их деятельности, но и разработать стратегические программы действий в конкурентной борьбе. У белорусских торговцев имеется лаг времени для подготовки к работе в изменившихся условиях.

Исследование методов проникновения западных ритейлов на национальные рынки, технологий их деятельности свидетельствуют, что успехи новых торговых форматов обусловлены главным образом использованием и постоянным совершенствованием торговых технологий. К ним относятся: современные и отработанные инновации в управлении; оптимальные логистические цепочки; глобализация закупок; эффект масштаба; возможность поддержания низких цен; существенные преимущества в области доступа и наличия финансовых ресурсов, информации; торговые бренды; новые технологии работы с покупателем и ассортиментом в торговом зале; оснащение торговых форматов современным оборудованием.

Из всех вышеназванных элементов торговой политики, дающей преимущества в конкурентной борьбе, в Республике Беларусь инновационное обновление связывают главным образом с развитием материально-технической базы, обновлением оборудования, достижением установленных социальных нормативов по обеспечению населения торговыми площадями.

Но этого явно недостаточно. Важно не только строить новые объекты, но и внедрять широкий спектр инновационных технологий в уже функционирующие. Однако для решения этой задачи требуются немалые финансовые ресурсы, которыми отрасль пока не располагает. По-прежнему при высоких темпах роста и физического роста товарооборота и товарооборота в стоимостном измерении финансовое состояние торговых организаций остается сложным при проявившейся тенденции его улучшения. Уровень рентабельности продаж составил в 2006 г. 1,62 %, тогда как в 2000 г. он составлял 1,11 %. Эта же тенденция сохраняется и в 2007 г. Число убыточных торговых субъектов составляет 13,8 % общего их числа. Все торговые организации испытывают недостаток собственных оборотных средств (обеспеченность ими составляет 2,2 %, тогда как в целом по экономике она сложилась на уровне 13,8 %), велики объемы просроченной кредиторской и дебиторской задолженности, отмечается высокая зависимость от заемных средств. Масса чистой прибыли по отрасли составляет всего лишь около 400 млрд р. или в среднем на одну торговую организацию 11 млн р. Ясно, что с таким объемом собственных финансовых ресурсов решить серьезные проблемы, связанные с инновационным обновлением отрасли, весьма и весьма

сложно. Практически любой субъект имеет четыре основные инвестиционные альтернативы финансирования инновационных проектов: депозит, самостоятельное вложение средств, доверительное управление и инвестиционные фонды. Каждая из этих альтернатив имеет положительные и отрицательные стороны. В настоящее время для инновационного обновления реально использовать возможности доверительного управления и инвестиционных фондов. Однако опыта по первой альтернативе в республике очень мало. Остаются инвестиционные фонды, которые могут предоставить заказчику готовый инвестиционный продукт и предложить своим клиентам перечень разнообразных портфелей. Однако исследование опыта формирования последних и использования их средств применительно к торговле показывает, что инновационные фонды пока не участвуют в финансировании внедрения инновационных технологий. Получается, что круг замкнулся. В данном случае рекомендуется при утверждении бизнес-планов развития обратить особое внимание на такой раздел, как формирование чистой прибыли. В бизнес-плане должны обосновываться не малозначимые проекты, которые можно решить при правильном направлении финансовых ресурсов, а значимые проекты, связанные с технологическим обновлением. В свою очередь требуется значительное улучшение работы, связанной с управлением инвестиционными фондами. Средства последних в течение текущей пятилетки должны быть направлены только на финансирование торговых технологий.

Снижение процентов за пользование банковскими кредитами под инновационные проекты также будет содействовать решению данной проблемы.

*Т.И. Василевская, канд. экон. наук, профессор
БГЭУ (Минск)*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Экономический потенциал и рыночный рейтинг предприятий во многом зависят от эффективности и рациональности управления всем комплексом производственных ресурсов, среди которых основное место занимают финансовые средства. Именно они являются тем мобильным видом ресурсов, которые легко и быстро трансформируются в основные, оборотные фонды, фонды стимулирования персонала и одновременно служат главным ограничителем всех бизнес-намерений. Поэтому разработка финансовой стратегии предприятий в рыночных условиях стала самой приоритетной и наиболее сложной задачей.

Нахождение приемлемых методов стратегического финансового менеджмента особенно актуально для предприятий, пытающихся найти