

других показателей национальных счетов. Поэтому счета элементов затрат в плане счетов необходимо однозначно идентифицировать с целью недопущения дополнительных выборов и перегруппировок данных вне системы счетов.

Литература

1. Порядок заполнения форм годовой бухгалтерской отчетности // Гл. бухгалтер. 2000. № 7, 8.
2. *Лаучик З., Краличек В., Стракова Л.* и др. Бухгалтерский учет / Пер. со словац.; Под ред. В.И. Петровой. М., 1984.
3. *Евсеев Ю.А.* Организация бухгалтерского учета и отчетности в акционерных компаниях ФРГ: Учеб. пособие / Под ред. А.Ф. Мухина. М., 1983.
4. *Щенков С.Х.* Система счетов и бухгалтерский баланс предприятия. М., 1973.
5. *Doraczyński J.* Nowe rozwiązanie planu kont // Rachunkowość. 1970. № 8.
6. План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція про його застосування // Вісник податкової служби України. 2000. № 6.
7. *Михалкевич А.П.* Бухгалтерский учет на предприятиях зарубежных стран: Учеб. пособие. Мн., 1998.
8. *Шольц Р.* Бухгалтерский учет в Венгерской Народной Республике / Под ред. Н.Г. Чумаченко и П.С. Безруких. М., 1974.
9. *Ткач В.И., Ткач М.В.* Международная система учета и отчетности. М., 1991.
10. *Гальперин Я.М.* Временные и парные счета. Тифлис, 1926.
11. *Леонтьев Н.А., Кедров В.Е., Щенков С.А.* Краткий курс бухгалтерского учета (для экономических вузов). М., 1938.
12. *Гофман Г., Капелюш С.* Очерки развития форм бухгалтерского учета / Под ред. С.К. Татура. М., 1966.
13. План рахунків бухгалтерського обліку підприємств, організацій та установ // Бухгалтерський облік і аудит. 1999. № 5.
14. Методологические положения по статистике. Вып. 1 / Минстат Республики Беларусь. Мн., 1999.
15. Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций // Финанс. газ. 2000. № 47 (467), нояб.

М.М. ЕРЕМЕНКО, Е.О. КИСЕЛЕВИЧ

СЭЗ “МИНСК”: ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ*

С 1998 г. начала функционировать СЭЗ “Минск”. За этот период были достигнуты определенные результаты. В зоне работают 23 предприятия-резидента из 37 зарегистрированных, причем почти все предприятия выпускают продукцию, не имеющую аналогов в Республики Беларусь, более 50 % всей продукции идет на экспорт.

Для подробного исследования резидентов СЭЗ “Минск” был проведен экспертный опрос руководителей предприятий-резидентов зоны о проблемах деятельности их предприятий. Вопросы были составлены таким образом, чтобы ответы отражали особенности микро- и макросреды предприятий. Были опрошены представители 20 предприятий из 27 работающих. Особый интерес представляют предприятия, которые работают в СЭЗ “Минск” в течение двух-трех лет и приобретшие достаточный опыт работы в качестве резидентов зоны.

В основном предприятия создавались как новое производство. Однако часть предприятий уже существовала до создания СЭЗ “Минск”. Поэтому авторы поставили перед собой задачу сделать анализ причин, по которым предприятия пришли в зону, считая, что это будет полезным для привлечения большего количества предприятий в СЭЗ “Минск”.

Как видно из табл. 1, основным фактором, который оказал решающее значение при принятии решения о вступлении в СЭЗ “Минск”, являются налоговые льготы (такое мнение высказали 100 % опрошенных — из них 58 % отметили налоговые

*Марина Михайловна ЕРЕМЕНКО, аспирантка БГЭУ;
Елена Олеговна КИСЕЛЕВИЧ, аспирантка Института экономики НАН Беларуси.*

*По результатам опроса руководителей предприятий — резидентов СЭЗ “Минск”.

Таблица 1. Причины, по которым вы пришли работать в СЭЗ “Минск”

Фактор	Процент опрошенных, указавших данный фактор
Налоговые льготы	100
Внешнеторговые льготы	95
Административные льготы	50
Другой	20

льготы как самую важную причину их прихода в СЭЗ). Например, налоговая нагрузка белорусско-германского совместного предприятия ООО “Бел-Изолит” после вступления в СЭЗ “Минск” уменьшилась почти на 53 %.

Вторым фактором стала возможность получения внешнеторговых льгот (снижение таможенных пошлин, упрощение таможенных процедур). Среди административных льгот наибольший интерес представляет упрощенная процедура регистрации предприятий.

Несмотря на отдельные улучшения условий функционирования предприятий в свободных экономических зонах, надежды на достаточно благоприятные условия функционирования предприятий-резидентов в СЭЗ “Минск” в целом не оправдались. Табл. 2 дает представление о тех факторах, которые препятствуют эффективной деятельности наших резидентов.

Таблица 2. Факторы, в наибольшей степени препятствующие эффективному функционированию вашего предприятия

Фактор	Процент опрошенных
Налоговое законодательство	45
Таможенная политика	20
Нестабильность законодательства	100
Другой	50

Как видно из табл. 2, все руководители предприятий отметили проблему нестабильности и громоздкости законодательства. Так, в 2000 г. вносились изменения практически по всем налогам — транспортный сбор, НДС. Руководители отмечают противоречие законодательных актов друг другу, зачастую отсутствие комментариев, неоднозначную и различную трактовку официальными лицами одних и тех же актов.

Резиденты СЭЗ “Минск” выделяли следующие основные проблемы.

Недостатки налоговой системы. Положением о СЭЗ “Минск” предусматривается 8 налогов и сборов. Если 7 из них указаны конкретно, то восьмой пункт сформулирован не совсем конкретно: “государственные пошлины и сборы”. Этот пункт позволяет вводить новые сборы с резидентов СЭЗ, якобы не нарушая законодательства.

Не дает предприятиям достаточной самостоятельности в проведении своей ценовой политики и государственное регулирование формирования цен на продукцию резидентов.

Стимулирование внедрения новых технологий. Для предприятий, использующих высокие технологии, — резидентов СЭЗ — большинство зарубежных стран предполагает дополнительные льготы. В Республике Беларусь для привлечения в СЭЗ предприятий с такими технологиями предоставляется только право применять ускоренные нормы амортизации основных производственных фондов — право, которое в большинстве стран мира доступно практически всем предприятиям. Кроме того, содержание термина “высокие технологии”, определяемое согласно Положению “О порядке организации и проведения государственной научно-технической экспертизы разрабатываемых, привлекаемых и используемых технологий, по отнесению их к новым и высоким, производств и предприятий, основанных на этих технологиях, к высокотехнологичным”, разработанному Министерством предпринимательства и инвестиций, даже по мировым стандартам содержит явно завышенные критерии отнесения технологий к “высоким”.

Существует еще одна причина, по которой предприниматели не стремятся использовать в производстве новые технологии. В создавшихся экономических условиях проще использовать дешевую рабочую силу, чем тратить свои силы на поиски дополнительных финансовых средств. В результате у резидентов свободных экономических зон недостаточно стимулов для освоения новых технологий и ноу-хау. Именно поэтому при опросе не было выявлено ни одного предприятия, которое использовало бы в своей деятельности высокие технологии (табл. 3). В ходе опроса 15 % руководителей отнесли свои производства к высокотехнологичным, 20 % руководителей считают, что высокие технологии в производственных процессах привлечены частично, что не соответствует действительности, так как большинство опрошенных вообще не имели понятия о критериях отнесения производств к высо-

котехнологичным, т.е. вышеупомянутое положение мало известно предпринимателям и, видимо, используется весьма ограниченно, что явно говорит о низкой пригодности данного документа к применению.

В деятельности СЭЗ не используются распространенные в других странах *финансовые льготы*.

Администрацией СЭЗ “Минск” делаются попытки найти способы уменьшить расходы своих резидентов на коммунальные и арендные платежи, однако на сегодняшний день арендная плата на территории зоны за производственные помещения колеблется от 3,5 до 5 дол. США за 1 м², а за офисные — 10 дол. США, что, по мнению всех инвесторов, очень дорого, учитывая удаленность этих помещений от центра города.

Собственники помещений, предоставляя их в аренду резидентам СЭЗ, в большинстве случаев крайне неохотно идут на долгосрочные отношения, предлагая арендаторам сроки договоров аренды до 5 лет, что последним невыгодно. Приобрести же землю или объекты недвижимости предприятиям-резидентам СЭЗ в собственность (путем приватизации либо купли-продажи уже приватизированных объектов) тяжело, так как процедура приватизации крайне сложна для иностранных и отечественных инвесторов, а объектов купли-продажи на территории СЭЗ мало: государственные предприятия, имея незадействованные годами производственные площади и объекты незавершенного строительства, не спешат их продавать. Средств для серьезных капитальных вложений большинство резидентов СЭЗ не имеют. Тем более, что Министерство строительства и архитектуры предлагает инвесторам-застройщикам трудновыполнимый регламент согласования работ.

Кроме того, на предприятиях непосильным бременем лежит практика перекрестного субсидирования платежей за электроэнергию. Некоторые предприятия пользуются собственными мини-электростанциями, но таких предприятий очень мало.

Анкетирование показало, что подавляющее большинство предприятий СЭЗ испытывают трудности при закупках сырья, оборудования и комплектующих (85 % ответили утвердительно). Основной причиной таких затруднений наряду с необязательностью местных партнеров и нехваткой валюты является недостаток оборотных средств.

Как уже отмечалось, за рубежом широко распространена практика предоставления льгот по кредитам для резидентов СЭЗ. Однако для резидентов белорусских СЭЗ проблема заключается не в получении льготных кредитов, а в получении кредитов вообще. Например, предприятию “Джуситрейд” требуется достаточно большой объем оборотных средств для закупки сырья и упаковочного материала в Израиле. Из-за высоких транспортных расходов предприятию невыгодно приобретать малые партии концентрата сока и упаковочных пакетов. При уменьшении закупочной партии транспортные расходы увеличивают себестоимость продукции, что снижает ее конкурентоспособность.

На вопрос: “Пользуетесь ли вы кредитами?” положительно ответило лишь одно предприятие из двадцати — это ООО НПФ “Радекс” (кредит получен под закупку завода по производству сухих строительных смесей из Финляндии). При этом нельзя утверждать, что причиной получения данного кредита является функционирование данного предприятия в СЭЗ.

Что касается *административных льгот*, то для иностранцев, имеющих отношение к СЭЗ “Минск”, действует упрощенный порядок въезда-выезда и пребывания на территории республики. Регистрация предприятия в качестве резидента СЭЗ является одновременно и государственной регистрацией субъекта хозяйствования. Однако существуют такие вопросы, решить которые администрация СЭЗ “Минск” не имеет возможностей. Так, существенных временных и материальных затрат требует получение всевозможных лицензий и сертификатов, согласования с различными инстанциями (пожарная служба, станция гигиены и эпидемиологии и проч.). Например, ООО СП “Веснич” получало необходимые сертификаты и лицензии для производства майонеза в течение почти 12 месяцев. В этот период из-за отсутствия необходимых разрешений предприятие не имело возможности начать свою производственную деятельность. Ставку в конкурентной стратегии предприятие ставило на рынок России. Пока предприятие получало необходимые документы, измени-

Таблица 3. Привлечение в деятельность вашего предприятия высоких технологий

Ответ	Процент предприятий
Да	15
Частично привлекаются	20
Нет	65

лись условия ведения хозяйственной деятельности в России, причем не в благоприятную сторону для резидента (снизились местные цены на майонез).

Проблемы получения “Сертификата собственного производства”. В соответствии с положением о СЭЗ “Минск” льготами наделяются резиденты, производящие продукцию собственного производства. Согласно инструкции “О порядке отнесения работ и услуг субъектов хозяйствования Республики Беларусь к работам и услугам собственного производства”, утвержденной 31.12.1998 г. № 2891/12, сертификат собственного производства выдается Торгово-промышленной палатой при условии, что в процессе выполненных работ у получаемой продукции изменяется код товарной позиции по Товарной номенклатуре ВЭД СНГ по одному из первых четырех знаков девятизначного кода. Цель принятия такого порядка заключалась в привлечении в СЭЗ серьезных производителей. Но уже на сегодняшнем этапе развития СЭЗ “Минск” возникает необходимость пересмотреть данный порядок, сделать его более гибким применительно к конкретным ситуациям.

Например, СП ООО “Джуситрэйд” занимается производством нектаров. При изготовлении продукта используется концентрат сока, закупаемого в Израиле. Однако для получения права на различные льготы предприятие вместо производства соков вынуждено ограничиться производством нектара — продукта менее полезного для потребителя (концентрат сока разбавляется большим количеством воды и подслащивается сахарным сиропом). Дело в том, что в коде концентрата сока первые четыре цифры — 2009. Эти же четыре цифры входят в код 100 %-ного сока. Поэтому производство соков не дает предприятию права получения налоговых и других льгот.

Предприятие “Унибокс” указало еще на одно ограничение, которое снижает его конкурентоспособность на внешнем рынке. При заключении контрактов с деловыми партнерами предприятие вынуждено руководствоваться Указом Президента № 7 от 04.01. 2000 г. “О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеторговых операций”, согласно которому на счет “Унибокса” должна поступить в счет оплаты валюта в течение 90 дней с момента отгрузки кронен-пробки по дальнему зарубежью и в течение 60 дней — по ближнему (европейская территория). И хотя срок на первый взгляд кажется достаточным, штрафы за просрочку впечатляют — 2 % в день от суммы просроченного платежа. Спрос на продукцию заводов, использующих кронен-пробку, подвержен сезонному колебанию: объем продаж напитков возрастает в летний период и в предпраздничные дни. В остальное время не исключено, что заводы, закупающие кронен-пробку, могут испытывать финансовые затруднения. Данный пункт в контракте может отпугнуть потенциальных контрагентов.

Государственные гарантии инвесторам. Согласно ст. 22 Закона Республики Беларусь № 213-3 от 7 декабря 1998 г. “О свободных экономических зонах” от 07.12. 1998 г. № 213-3 “СЭЗ считается ликвидированной по окончании срока, на который она была создана, если он не будет продлен Указом Президента Республики Беларусь”.

До окончания этого срока СЭЗ может быть ликвидирована по решению Президента Республики Беларусь в случаях, если: а) цели создания СЭЗ оказались недостижимыми; б) дальнейшее существование СЭЗ противоречит экономическим и другим государственным интересам Республики Беларусь”.

Таким образом, в случае прекращения деятельности СЭЗ по не зависящим от резидентов причинам для предприятий с иностранными инвестициями остаются лишь льготы, предусмотренные Законом “Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь”. Для остальных же предприятий Законом Республики Беларусь “О свободных экономических зонах” предусмотрено следующее: “Субъекты хозяйствования, действовавшие в СЭЗ на момент ее ликвидации, могут прекратить свою деятельность или продолжить ее на общих основаниях в порядке, предусмотренном законодательством Республики Беларусь”.

На вопрос: “Считаете ли вы удовлетворительным инфраструктурный комплекс СЭЗ “Минск”?” 100 % резидентов ответили, что инфраструктурный комплекс СЭЗ “Минск” необходимо дополнить, как минимум, качественными дорогами и обеспечить общественным транспортом работников предприятий. Проблема финансирования самым тесным образом связана с вопросом *формирования бюджета СЭЗ “Минск”*. Законодательством постоянно сокращается доходная часть бюджета и можно понять, почему. Однако надо учитывать, что создание СЭЗ — это проект, на который уже потрачено большое количество бюджетных средств. Но

для того чтобы не обесценились эти средства и чтобы данный проект в будущем принес ощутимые плоды (реальную прибыль и выполнение поставленных перед СЭЗ целей), необходимо произвести достаточные капиталовложения в СЭЗ в короткий срок, именно на начальном этапе ее работы.

Тем не менее, как уже было отмечено, в качестве резидентов СЭЗ зарегистрированы 37 предприятий. Насколько велики эти предприятия (табл. 4)?

Из табл. 4 следует: те предприятия, которые пришли работать в СЭЗ, можно отнести к малым и средним. Для эффективного же функционирования СЭЗ необходимо привлечь и крупного инвестора. С этой целью инвестиционный климат в СЭЗ Республики Беларусь должен стать максимально привлекательным для крупного капитала. Индикатором инвестиционной привлекательности для крупного инвестора выступает поведение мелких и средних предприятий. Если последние успешно развиваются, следовательно, условия в СЭЗ благоприятные, если резиденты станут прекращать свою деятельность, ни один из крупных инвесторов не рискнет вкладывать туда свои деньги. Учитывая этот факт, необходимо по возможности исправить все вышеперечисленные недостатки в управлении СЭЗ “Минск”, а именно:

- конкретизировать перечень налогов;
- пересмотреть критерии отнесения производств к высокотехнологичным;
- позволить предприятиям устанавливать рыночные цены (в том числе при экспорте);
- разработать систему финансовых льгот;
- пересмотреть порядок отнесения работ и услуг к работам и услугам собственного производства;
- дать резидентам четкие государственные гарантии сохранности инвестиций.

Таблица 4. Количество работников на предприятиях-резидентах СЭЗ

Количество работников на предприятии	Процент предприятий
8–30	55
31–50	27
51–150	18

В.В. ПОЗНЯКОВ

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Анализ состояния платежеспособности промышленных предприятий автомобилестроения Республики Беларусь показал, что коэффициент текущей ликвидности на всех изучаемых производственных объединениях в 2000–2001 гг. был высоким и превышал нормативный. Это свидетельствует о хорошей платежеспособности исследуемых производственных объединений. Вместе с тем проведенные расчеты по разработанной автором методике оценки общей платежеспособности в соответствии с наличием денежных средств и осуществляемыми платежами на анализируемых предприятиях показал, что денежных средств было достаточно только для обеспечения срочных платежей, необходимых: для затрат на производство (оплата приобретенных товаров, работ, услуг, труда, прочие выплаты) — покупка валюты для приобретения импортных комплектующих и энергоносителей из ближнего и дальнего зарубежья; срочных налогов и платежей в бюджет и во внебюджетные фонды. Поэтому поиск возможностей улучшения платежеспособности промышленных предприятий должен базироваться не на формировании коэффициентов ликвидности, а на формировании слагаемых общего показателя платежеспособности, учитывающего не только срочную платежеспособность, а всю необ-