

задач: оптимального перераспределения финансовой и социальной ответственности между государством, работодателем и работником; оптимальных пропорций налогов, налоговых вычетов для стимулирования развития добровольных социально-ориентированных видов страхования; соблюдения финансовой независимости страховых фондов; обеспечения социальной справедливости; учета политических и социально-экономических рисков в государственной, частной или смешанной формах социального страхования.

Эти и другие задачи менеджмента пенсионного и медицинского страхования наиболее трудно разрешимы в силу вовлеченности в них практически всего населения страны, глобальности их социальных последствий и прямого влияния их мультипликативных эффектов на макроэкономические показатели в стране.

Проведенный анализ развития реформ социального страхования в постсоциалистических странах позволил обобщить текущие проблемы, к которым относятся:

- нарушение основополагающих принципов страховой медицины, отсутствие стимулов улучшения качества медицинской помощи при уменьшении ее финансирования;
- отсутствие реальной конкуренции между ЛПУ за получение клиентов;
- невозможность получения гражданами бесплатной медицинской помощи вне места постоянного проживания и свободного выбора врача;
- неопределенные медико-экономические стандарты. Это общая проблема, которая далее влечет за собой вопросы пакета бесплатных медицинских услуг, их стоимости, качества.

*Веремева И. А.*

*ГУВПО БРУ (Могилев)*

## **АККРЕДИТИВ КАК ОПТИМАЛЬНАЯ ФОРМА РАСЧЕТОВ**

При заключении сделок между субъектами хозяйствования особое внимание уделяется форме расчетов по денежным обязательствам. Условие о порядке проведения сторонами расчетов в договоре купли-продажи (договоре поставки) товаров, предназначенных для предпринимательских целей, является одним из наиболее значимых. Наибольшее количество претензий и исков, предъявляемых в связи с неисполнением обязательств по договорам, связано с ненадлежащим исполнением или неисполнением одной из сторон именно условий по расчетам за товар.

Когда организация выступает в качестве поставщика, то выбор формы расчетов зависит от степени риска неисполнения покупателем обязательства по оплате и суммы расходов поставщика по осуществлению расчетов. Этот выбор также определяется соотношением во времени поставки товара и оплаты за него. С учетом этого при оптимальном выборе форма расчетов в договоре будет выполнять еще и функции правового средства обеспечения обязательства.

Обычно при заключении внешних договоров стороны по сделке заинтересованы в снижении рисков неплатежей и обеспечении надлежащего исполнения условий договора обеими сторонами и в большинстве случаев – в получении отсрочки платежа и внешнего финансирования производимой импортной операции. Для того, чтобы обеспечить исполнение контракта всеми участниками сделки и получить возможность приемлемого финансирования, для субъектов хозяйствования Республики Беларусь рационально применять расчеты в форме документарного аккредитива с последующим постфинансированием.

Постфинансирование представляет собой привлечение межбанковских кредитов от иностранных банков ближнего и дальнего зарубежья для финансирования контрактов с партнерами. Покупатель-импортер открывает в пользу продавца-экспортера документарный аккредитив. Иностраный банк подтверждает его. Экспортер представляет документы в подтверждающий банк, который, осуществив их проверку, производит платеж экспортеру. Иностраный банк производит его за счет собственных средств а белорусский банк-эмитент возмещает ему сумму платежа через оговоренный промежуток времени.

Аккредитив представляет собой соглашение, обособленное от основного договора и предусматривающее данную форму расчета, которая оптимально сочетает интересы сторон. Расходы по документарному аккредитиву можно минимизировать, если до начала работы по заключению контракта обратиться в обслуживающий банк и получить консультацию специалистов по оптимизации расходов и выборку оптимальной трассы аккредитива.

*Веремеева И. А., Бальчевская О. В.  
ГУВПО БРУ (Могилев)*

## МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЦЕНОВЫХ СКИДОК

При реализации продукции предприятия используются различные меры по стимулированию продаж. Многие из них используют ценовое стимулирование, так как снижение цены позволяет увеличить объем продаж и/или привлечь новых покупателей. Целью уменьшения цены является привлечение новых клиентов, оживление торговли, реализация больших партий товара.

Наблюдается увеличение количества белорусских предприятий, которые применяют различные виды ценовых скидок на реализуемую продукцию, но при этом испытывают серьезные трудности из-за отсутствия понятной методики обоснования их размера. Нередко они устанавливаются по случайному принципу или на минимальном уровне.

Обоснованной является методика расчета скидок, согласно которой можно определить их размер в зависимости от основных условий договора: объема закупаемой партии товара и срока, в течение которого покупатель его оплачивает.

Расчет их размера можно производить в два этапа:

- определение объема партии товара, за превышение которого предоставляются скидки;

- расчет размера скидки.

Если отсутствует потребность в расчете скидки для каждой конкретной сделки, то менеджером по продажам и клиентам предприятия можно использовать шкалу скидок, которая представляет собой набор соотношений типовых условий сделки (объем и сроки) и скидок. Для ее разработки необходимо:

- рассчитать минимальную цену продукции как произведение себестоимости и минимальной требуемой рентабельности;

- определить максимальную цену, которая устанавливается при максимальной отсрочке платежа и минимальном размере партии;

- установить размер шага (интервала) для сроков оплаты и объемов продаж, по которым предоставляется скидка.