

распоряжении предприятия до минимума. В результате налоговая нагрузка с пресловутых 15 % возрастает почти до 30 %.

В качестве наиболее желательных видов помощи со стороны региональной администрации и городских властей являются следующие:

- прямая финансовая помощь;
- налоговые льготы;
- предоставление гарантий по кредитам коммерческих банков;
- содействие в получении оборудования по лизингу;
- обеспечение безопасности;
- привлечение к госзаказам;
- облегчение доступа к производственным помещениям;
- установление кооперационных связей с крупными предприятиями;
- информационная поддержка;
- упрощение налогообложения;
- общее снижение налогов;
- отмена лицензирования;
- обучение бизнесу;
- защита прав собственности, улучшение работы судов.

Важным моментом для малого бизнеса является также возможность получения банковских кредитов. Но достаточно жесткие требования банков, короткие сроки кредитования, банковские проценты, не всегда сопоставимые с уровнем доходности предприятия, делают эту проблему существенной.

*О.Б. Пароля*, ассистент

БГЭУ (Минск)

## **КАЧЕСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Качество в современных условиях является важным инструментом в борьбе за рынки сбыта. Именно качество обеспечивает конкурентоспособность не только товара, но и торговых организаций в целом.

На мировом рынке наиболее действенным фактором увеличения конкурентоспособности является улучшение качества товара и предоставляемых услуг. Для этого существуют и разрабатываются системы менеджмента качества или административного руководства качеством. В условиях Республики Беларусь на данный мо-

мент это один из важнейших (еще не задействованных) рычагов повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий и экономики в целом.

Качество во многом определяет престиж государства, служит основой удовлетворения потребностей общества, является важнейшей составляющей конкурентоспособности. Только на его основе предприятие может выжить в условиях конкуренции и получать необходимую прибыль. Причины, определяющих необходимость повышения качества, довольно много. Среди них отметим:

- непрерывное возрастание личных, производственных и общественных потребностей;
- увеличение роли и темпов прогресса в развитии науки, техники, производства, экономики и всего мирового сообщества;
- совершенствование товаров и услуг;
- рост объемов производства товаров и оказываемых услуг с относительно невысоким уровнем качества;
- ужесточение требований к качеству (стандарты и т.д.).

Качество торговли, по мнению многих авторов, — понятие достаточно широкое и емкое. Оно включает в себя такие составляющие, как качество торгово-технологических процессов, реализуемых товаров, оказываемых услуг.

Успешная деятельность торговой организации обеспечивается реализацией товаров и оказанием услуг, которые:

- отвечают четко определенным потребностям покупателей, области применения товара или его назначению;
- удовлетворяют требования покупателей;
- соответствуют применяемым стандартам техническим условиям;
- отвечают требованиям общества;
- учитывают интересы охраны окружающей среды;
- предлагаются покупателям по конкурентным ценам;
- являются экономически выгодными, т.е. приносят прибыль торговой организации.

Поэтому необходимо принимать серьезные меры в области повышения качества торговли в целом. В частности, необходимо:

1) признать в торговой организации, что качество — это не серия мероприятий, а образ ее жизни, и наградой за него являются не просто хорошие товары и услуги, а рост эффективности и конкурентоспособности;

2) отказаться от формального подхода к управлению в области качества;

3) принять торговыми организациями стандарты качества;

4) установить системы показателей оценки качества торговой деятельности (качества торгово-технологических процессов, реализуемых товаров и торговых услуг), определить их значения;

- 5) выстроить в организации процессы обучения качеству всех ее работников;
- 6) четко определить процессы в торговой организации, которые подлежат исследованию и улучшению;
- 7) установить постоянный и эффективный контакт с потребителями и покупателями, партнерами и заказчиками;
- 8) внедрять модели систем качества в торговле.

*В.П. Пасечник*, аспирант

Национальная академия государственной налоговой службы Украины  
(Киев)

## **НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ**

По нашему мнению, исследуя проблемы налогового контроля, многие авторы не полностью оценивают его регулятивные функции, т.е. не рассматривают его в качестве инструмента государственного регулирования экономики. Большинство авторов вообще сводят понятие контроля к налоговой проверке и исследуют лишь те вопросы, которые вытекают из данного определения. А проблемы налогового регулирования экономики в свою очередь исчерпываются исследованием действия регулирующей функции налогов, а не самого налогового контроля.

Роль государственного финансового контроля в системе государственного регулирования экономики выражается через участие в решении двух проблем: 1) повышения эффективности государственного регулирования экономики; 2) соблюдения правил формирования и использования финансовых ресурсов, установленных государством.

Если применить приведенное выше определение конкретно к налоговому контролю (а сделать это мы имеем право, поскольку органы государственной налоговой службы принадлежат к основным субъектам государственного финансового контроля и налоговый контроль можно считать самостоятельной составляющей финансового), т.е. все основания считать налоговый контроль одним из элементов государственного регулирования экономики.

Как считает Е.В. Поролло, сведение сущности налогового контроля лишь как к способу обеспечения законности недопустимо, поскольку таким образом ограничивается его активная экономическая направленность. Налоговые органы не ограничиваются ролью пассивного наблюдателя. Они могут выступить инициаторами