

речь о том, что импортозамещающие предприятия не приносят пользы Республике, однако речь не идет о запрете или ограничении их деятельности. Предлагается отменить льготы таким предприятиям на объем продукции, который реализуется на внутреннем рынке. Если не изменить ориентацию производств СЭЗ «Минск» на экспортную, можно получить отрицательный эффект: ведь предоставляя льготы импортозамещающим производствам, ограничивается создание предприятий с аналогичным продуктом на остальной территории страны.

Поскольку резиденты СЭЗ «Минск» пользуются значительными налоговыми и таможенными льготами, они могут устанавливать более низкую цену на свою продукцию, чего не может позволить себе обычное белорусское предприятие. Перед аналогичными импортными товарами резидент СЭЗ также сможет иметь преимущество в цене, поскольку ему нет необходимости включать в нее импортные пошлины и повышенные расходы на доставку товаров из-за рубежа.

Таким образом, практика предоставления льгот импортозамещающим производствам может породить монополию, одним из возможных последствий которой может стать также снижение качества продукции предприятия-монополиста, что несет отрицательный социальный эффект.

Поскольку правомерно говорить о том, что среди причин создания тех или иных импортозамещающих предприятий-резидентов СЭЗ «Минск» лежат не только предоставляемые льготы, а наличие на внутреннем рынке спроса на их продукцию, можно предположить, что государственный бюджет несет финансовые потери: а) от предоставления льгот импортозамещающим предприятиям, создание которых целесообразно для их учредителей даже вне СЭЗ «Минск»; б) от отсутствия возможных налоговых поступлений тех предприятий, которые не были созданы по причине неравных условий хозяйствования.

Условия деятельности предприятий, которые пришли работать в зону ранее, измениться не должны, хотя бы до конца срока действия их договора с администрацией СЭЗ - эти рекомендации нужно применять лишь к вновь принимаемым резидентам.

*А.И. Ерчак
БГЭУ (Минск)*

АНАЛИЗ ПРЕДЕЛЬНЫХ ВЕЛИЧИН КОЭФФИЦИЕНТА ЭЛАСТИЧНОСТИ ПРОДАЖ

Качество управленческих решений в области ценообразования зависит от знания эластичности спроса на товар. Описываемые в литературе методы изучения этой категории применимы в большей степени для про-

мышленного предприятия и в значительно меньшей степени для предприятия торговли. В этой связи необходимо отметить, что для того, чтобы существовала какая-либо реальная возможность использовать информацию об эластичности спроса на товар как в целом на рынке, так и для отдельного предприятия, необходимо, чтобы такие данные были выражены в количественных показателях. Однако эвристические методы делают акцент на определение, уточнение качественной стороны процесса или вещи, тяготеют скорее к бальным, нежели к количественным оценкам.

Шагом к сближению этих крайностей может служить поиск границ цены и необходимой эластичности оборота, которые, в свою очередь, послужат критериями эффективности потенциального изменения цен. Для этого упростим реальное положение вещей на торговом предприятии и на данном этапе примем ряд допущений:

- 1 Возможен количественный учет оборота в натуральных единицах, причем товар реализуется по одной цене.
- 2 Предприятие действует в ситуации неопределённости, когда невозможно гарантировать требуемое изменение факторов.

Пусть: α – цена закупки руб.; β – объём оборота в базисном периоде, шт.; x – торговая надбавка базисная, руб.; c – размер изменения цены (скидка или надбавка), руб.;

Тогда: валовый доход в базисном периоде = βx ;

товарооборот в базисном периоде = $\beta(\alpha + x)$;

валовый доход в отчетном периоде = $(\Delta\beta + \beta)(x - c)$.

В то же время изменения оборота и цены связаны между собой коэффициентом эластичности. Для розничного торгового предприятия, оценивающего только несколько возможных альтернатив изменения цен, предпочтительно использовать коэффициент дуговой эластичности (эластичности на отрезке кривой спроса или продаж).

Выделим следующие три уровня предельных условий для изменения цены:

- максимизация прибыли – прибыль отчетная не меньше прибыли базисной. Итак, необходимым условием, определяющим нижний предел эластичности, для достижения цели "увеличение прибыли" является равенство: Валовой доход базисный – издержки базисные = валовой доход отчетный (после предоставления скидки) – издержки отчетные;
- выживания на рынке (при уровне валового дохода большем, нежели уровень переменных издержек) – валовый доход отчетный не меньше валового дохода базисного;
- высвобождения вложенных в товарные запасы оборотных средств (в случае продаж сезонных товаров или с ограниченными сроками годности) – товарооборот отчетный не меньше товарооборота базисного.

Оптимальной для предприятия является ситуация, когда эластичность продаж планируется более высокой, нежели минимальная величина коэффициента эластичности, рассчитанная с учетом предельного условия. Однако в своей практике оно может столкнуться с необходимостью снижения цены и при более низкой эластичности, в частности, в случаях, если поставлена цель выживания на рынке или ускорения оборачиваемости.

Если фактическая величина эластичности товарооборота от цены будет не менее (не более) критической величины, то предприятие может пойти на изменение цены в случае наличия неблагоприятных рыночных условий. В первую очередь это касается возможности снижения цены. Для реализации предельного условия достаточно, чтобы коэффициент эластичности был не менее 1 для случая снижения цен.

Так, если предприятие ставит перед собой цель максимизации прибыли, торговая надбавка в базисном периоде составляет 30%, уровень переменных издержек (рассчитанный к товарообороту по себестоимости) - 6%, уровень косвенных налогов (рассчитанный к товарообороту по себестоимости) - 1% (без НДС), то целесообразно снижать торговую надбавку до 25% при оцениваемом показателе эластичности продаж выше по абсолютной величине, чем -6,2.

*И.П. Заева
БГЭУ (Минск)*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ В КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУРАХ

Основой современной экономики развитых стран является корпоративный сектор. Крупные корпорации и объединения обеспечивают экономический рост, научно-технический прогресс, осуществляют интеграцию промышленного и финансового капиталов. По данным ООН около сорока самых мощных из имеющихся финансово-промышленных объединений контролируют половину промышленного производства и внешнеторговых операций мира. Интегрированные группы являются эффективной формой консолидации материальных ресурсов и производственного капитала разных компаний. В экономике Республики Беларусь эти общемировые тенденции тоже находят свое отражение.

Под корпоративной структурой понимается объединение юридически или хозяйственно самостоятельных организационных единиц (предприятий, банков и др.), осуществляющих, как правило, на базе акционерного капитала, совместную деятельность путем консолидации активов или же при соблюдении договорных (контрактных) обязательств, направленных на достижение общей цели. Вне зависимости от формы интеграции, тесноты