

**Н.Е. ЗАЯЦ**, доктор экономических наук, профессор  
**С.П. ГУРКО**, кандидат экономических наук, доцент

(Белорусский государственный  
экономический университет)

## **ФИНАНСЫ ВУЗА КАК РЕШАЮЩЕЕ УСЛОВИЕ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

Долгие годы высшие учебные заведения рассматривались как социальная непроеизводственная сфера деятельности. Финансирование вузов в части учебно-педагогической деятельности осуществляется в основном из централизованного источника (госбюджет) по характерному для социальной сферы остаточному принципу. Это искажает функцию финансирования непроеизводственной сферы, ведет к неэкономичному использованию финансовых ресурсов. Данное обстоятельство усугубляется еще и тем, что финансирование в вузе разделено на две самостоятельные сферы деятельности: госбюджетное финансирование учебно-педагогической деятельности и хозяйственное финансирование научных исследований.

Рассматривая финансы вуза как составную часть финансовой системы, необходимо определить их место в системе экономических отношений. Представляется, что в условиях рынка ошибочно рассматривать вуз как чисто непроеизводственную сферу деятельности. Вуз — специфическая производственная сфера деятельности, реализующая на рынке свою интеллектуальную продукцию и услуги.

Под интеллектуальной продукцией вуза следует понимать сумму знаний и умений специалиста; научно-техническую продукцию и услуги.

От ее качества во многом зависит и научно-технический потенциал государства в целом. Средства, вложенные в науку, можно назвать инвестициями в будущее.

Рассматривая проблему определения источников и направления финансирования вуза, а также разработку структуры финансирования, необходимо четко уяснить, что его новый финансовый механизм должен быть направлен на поддержку статуса учебного заведения и защиту его от переориентации на более прибыльную непроеизводственную деятельность, которая может помешать основной учебно-педагогической деятельности. Тем не менее рынок требует изыскания финансовых ресурсов по всем направлениям деятельности, обеспечивающих развитие вуза.

Очевидно, что новый финансовый механизм учебного заведения как предприятия-товаропроизводителя должен синтезироваться на основе уже функционирующих финансовых механизмов предприятий, основанных на сочетании бюджетного финансирования и самоокупаемости. Однако при его формировании следует учитывать, что продукция вуза

носит специфический и весьма уникальный характер. Это связано с тем, что трудно установить норматив финансовых потребностей специалистов на отдаленную перспективу, особенно в условиях галопирующей инфляции, велика степень риска и в части фундаментальных научных исследований и т.д. Поэтому наравне с договорными, хозрасчетными источниками финансирования должны значительно расширяться и государственные целевые источники финансирования на безвозмездной или на льготной основе: спонсорские и благотворительные источники; должны развиваться кредитные отношения вуза с банками.

Новый финансовый механизм функционирования вуза требует серьезной проработки налоговой политики государства, которая должна базироваться на льготном налогообложении и ти полном освобождении их от налогов по всем направлениям финансово-хозяйственной деятельности. Необходим тщательный анализ проблемы развития новых форм деятельности в виде малых и средних предприятий, работа которых могла бы дополнять основную деятельность учебных заведений.

В этом процессе решающей остается роль государства, которое создало систему вузов как систему средств для решения стоящих перед обществом задач. Следовательно, должно проявлять заботу о ее развитии и сохранении, создании условий для поиска вузами таких организационных структур и внутривузовских хозяйственных механизмов, которые бы обеспечили их максимальную финансовую устойчивость.

В последние годы в вузах сняты многие из существовавших ранее ограничений и регламентаций. Они могут выходить с предложениями своих товаров и услуг на рынок, благодаря чему вырисовывается образ вуза как многопрофильного учебно-научно— производственного комплекса.

К товарной продукции, производимой учебными заведениями, можно отнести следующие группы работ и услуг:

учебно-педагогическую продукцию, т.е. объем учебной информации, практические навыки, передаваемые обучающимся по определенной программе, учебно-методическую продукцию, создаваемую вузом для обеспечения учебного процесса, и консультационные услуги;

научно-техническую продукцию и научные технические услуги; непрофильную продукцию и услуги, т.е. объем платных услуг и работ, реализуемых вузом организациям, населению и своим работникам посредством использования возможностей структурных подразделений непрофильного характера.

Состав работ и услуг трех названных групп продукции, производимых вузом, может быть разнообразным и со временем меняться.

К основным видам вузовской продукции можно отнести учебно-педагогическую продукцию, подготовку студентов по заказу, прямым договорам с предприятиями и организациями, индивидуальным договорам (трехсторонний контракт на подготовку: студент — вуз — предприятие); подготовку

абитуриентов; переподготовку специалистов по специальным и индивидуальным курсам; повышение квалификации; подготовку аспирантов, докторантов, иностранных специалистов; выезды групп преподавателей по подготовке специалистов, научно-техническую продукцию, полученную в процессе выполнения хозяйственных договоров с заказчиками ее тиражирования, услуги по внедрению научных разработок и информационных услуг; непрофильную продукцию и услуги (сдача в аренду оборудования и площадей сторонним организациям; транспортные услуги; ремонтные работы; редакционно-издательские услуги; использование на договорных начала помещений гостиниц, библиотек, концертного зала, спортивного комплекса для проведения культурно-массовой и спортивной работы).

Важное значение для успешного функционирования вуза, поддержания его финансовой устойчивости имеет решение проблем определения цен и тарифов на изготавливаемые товары и предоставляемые услуги.

**С.Л. ЗВЕРОВИЧ, ассистент**

**(Белорусский государственный  
экономический университет)**

## **МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ТОРГОВЛЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

В условиях перехода к рыночной экономике, свободным отпускным и розничным ценам изменяется методика формирования валового дохода и прибыли. В настоящее время основным источником получения доходов являются торговые надбавки. С 1992 г. они установлены для оптовой торговли в размере не выше 30 %, кроме государственной торговли и системы Белкоопсоюза, где размеры совокупной надбавки ниже. Распределение надбавки между оптовыми и розничными предприятиями производится по соглашению сторон. Таким образом, основным резервом роста валового дохода предприятий розничной торговли является сокращение звенности товародвижения, переход на прямые связи с товаропроизводителем. Тогда вся торговая надбавка может остаться у розничного торгового предприятия. При анализе валового дохода по данным документов и текущего учета необходимо определить потери в валовом доходе в связи с закупкой товаров через посредников. Что касается анализа влияния структуры товарооборота на валовой доход, то ее можно изучить с определенной условностью только на торговых предприятиях системы Министерства торговли Республики Беларусь, где торговые надбавки по отдельным товарным группам и товарам установлены в дифференцированных размерах: для хлеба и хлебобулочных изделий, молочных продуктов, мороженого, алкогольных напитков и пива — 15 %; для прочих продовольственных товаров — 20 %; для

БДЭУ. Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

БГЭУ. Беларуский государственный экономический университет. Библиотека.°

BSEU. Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by>      [elib@bseu.by](mailto:elib@bseu.by)