

обеспечивающего сбор, обработку и распространение научно-технической информации.

Для комплексного представления и эффективного внедрения системы показателей НТИ необходимо решить вопросы организационного взаимодействия и распределения функций по статистическому учету между заинтересованными министерствами и комитетами, предприятиями, организациями и учреждениями, являющимися как поставщиками, так и потребителями научно-технической информации.

*Е. Е. Макаревич
БГЭУ (Минск)*

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Внешняя торговля — важный стимулятор экономического развития. Она повышает эффективность использования ограниченных ресурсов, расширяет границы внутреннего потребления, стимулирует те секторы экономики, в которых страна имеет сравнительные преимущества. Обобщая существующие в современной экономической науке взгляды на сущность, роль и место внешней торговли, можно сделать вывод, что статистическая оценка ее эффективности заключается в определении уровня доходности участия экономического субъекта в международном товарном обмене.

Выполнение этой задачи на уровне отдельной отрасли (в данном случае легкой промышленности) прежде всего связано с необходимостью изучить прибыльность экспорта в разрезе товарной и географической структуры, к которой предъявляются следующие требования:

1. В экспортную номенклатуру должны включаться товарные позиции и страны-партнеры, по которым экспортные операции имеют более высокую прибыльность как по сравнению друг с другом, так и с операциями на внутреннем рынке. Изучение показателей рентабельности экспорта и сверхприбыли (дополнительной прибыли, которая получается за счет

разницы в ценах на внешнем и внутреннем рынках) за 1996–1999 гг. позволяет сделать вывод о том, что в 1996–1998 гг. имела место положительная динамика доходности экспортной деятельности отрасли. Экспортные операции по продукции отрасли были более прибыльными по сравнению с экспортом других отраслей и реализацией на внутреннем рынке как в среднем, так и по большинству товарных позиций. Однако в 1999 г. был отмечен снижением рентабельности экспорта с 29 % до 22 %. Сверхприбыль впервые за исследуемый период оказалась отрицательной. Ее удельный вес в прибыли от экспорта за 1999 г. снизился с 40% до -0,4%, что означает смещение предпочтительности реализации с внешних рынков сбыта на внутренний.

2. В товарной структуре экспорта должна преобладать продукция высокой степени готовности. Это обусловлено, во-первых, более высокой эластичностью спроса на промышленную продукцию, чем на сырьевые продукты, во-вторых, благоприятным воздействием на внутреннее экономическое развитие страны, увеличение занятости. В 1999 г. 50% экспорта легкой промышленности составляли готовые товары — швейные и трикотажные изделия, обувь; 45% — ткани и нитки; 5% — продукция низкой степени готовности — пряжа, волокно. С увеличением степени готовности изделий наблюдался рост рентабельности их экспорта — 5%, 20% и 25% соответственно.

3. Географическая структура экспорта должна быть организована не только с учетом прибыльности операций, но и учитывать другие условия на рынках стран-партнеров, прежде всего экономическую и политическую стабильность. Предприятиям легкой промышленности необходимо стремиться к увеличению удельного веса в экспорте стран дальнего зарубежья (45% в 1999 г.) с более стабильной и развитой экономикой, по которым экспортные операции более рентабельны (26%), чем по странам СНГ (19%).

4. Экспорт должен распределяться равномерно по странам и товарам. Наличие одной или небольшого числа, основной товарной позиции или страны-партнера — фактор опасной зависимости от внешнего мира. Небольшие изменения рыночной и политической конъюнктуры могут привести к

значительным колебаниям объемов внешней торговли и отрицательно сказаться на экономической ситуации внутри страны. Расчет коэффициента вариации, значение которого составило 48% от максимально возможного при данном числе стран-партнеров, свидетельствует о значительной неравномерности распределения экспорта отрасли по странам. Это объясняется тем, что 47% экспорта приходится на Россию, что делает белорусскую легкую промышленность зависимой от условий на рынке этой страны.

*Т.Ю. Макарова
БГЭУ (Минск)*

РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ТАРЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Предприятия молочной промышленности реализуют свою готовую продукцию только с тарой. Для них тара — это один из основных элементов нормируемых оборотных средств, который оказывает существенное влияние на формирование себестоимости выпускаемой продукции. Следовательно, данные предприятия располагают большим количеством разнообразной тары, которую в целом можно подразделить на *возвратную залоговую тару* (ящики финпак (большие и малые), ящики полиэтиленовые, бутылки молочные) и *тару, не подлежащую обязательному возврату* (стаканчики полистироловые (под сметану), коробка К-1 (для творога) и т.п.). При этом необходимо отметить, что тара, не подлежащая обязательному возврату, на некоторых предприятиях молочной промышленности (напр., АО “Гормолзавод-3”, ОАО “Млитэпс”) необоснованно не относится к таре и учитывается не на субсчете 4 “Тара и тарные материалы” счета 10 “Материалы”, а на субсчете 2 “Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали”.

Такое отнесение, по их мнению, объясняется тем, что стаканчики, коробки и т.п. являются одноразовыми, и их стоимость сразу же включается в себестоимость продукции и на-