

ся на товары (работы, услуги), освобожденные от налогообложения НДС, не принимается к зачету, а относится на расходы банка. При расчете уровня налоговой нагрузки по коммерческим банкам в расчет необходимо принимать всю сумму налога на добавленную стоимость, в том числе уплаченную по реализации услуг, а также относимые на расходы банка и на прибыли. В результате налоговая нагрузка будет значительно выше, чем ее уровень, определенный по чисто банковским оборотам.

С учетом особенностей формирования налоговой базы по коммерческим банкам целесообразно изменить действующий порядок взимания НДС в коммерческих банках и вместо освобождения от НДС отдельных оборотов по реализации товаров, работ и услуг установить нулевую ставку. Это обеспечит приведение в соответствие практики взимания НДС с экономической сущностью этого налога и приблизит методику исчисления к международной практике.

Преимущество нулевой ставки в том, что она значительно увеличивает налоговую базу, а также создает равное положение банковских услуг и других услуг. Применение нулевой ставки НДС для большинства банковских операций позволяет удешевить кредит, повысить рентабельность предприятий, а, следовательно, будет способствовать увеличению поступлений НДС в бюджет.

Важным направлением совершенствования налогообложения банков является также упорядочивание действующей системы предоставления льгот банкам и упрощение их расчетов в части льгот по услугам собственного производства и по операциям с государственными ценными бумагами. Это повысит их значимость в развитии рынка банковских услуг.

Высоцкий А. А., БГЭУ (Минск)

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Основной проблемой развития жилищно-коммунального хозяйства является обеспечение финансирования его воспроизводства. На смену централизованному государственному управлению и финансированию развития отрасли приходит децентрализация, которая была осуществлена путем передачи основных фондов в коммунальную собственность, а также путем приватизации гражданами значительной части государственного и общественного жилищного фонда. Общие темпы и неравномерность развития основных фондов отрасли за счет капитального ремонта и нового строительства в отдельных населенных пунктах и регионах республики требуют совершенствования экономических отношений в сфере жилищно-коммунальных услуг. Платежи населения за жилищно-коммунальные услуги, предоставляемые по фиксированным тарифам, средства местных бюджетов, включая доходы от сдачи в аренду нежилых помещений, доходы от прочих потребителей коммунальных услуг, предоставляемых по договорным ценам, в целом недостаточны для обеспечения простого воспроизводства в отрасли.

Необходимо осуществить ряд мер по совершенствованию экономических взаимоотношений между производителями и потребителями жилищно-коммунальных услуг путем изменения системы финансирования, т.е. переход от частичного бюджетного и перекрестного субсидирования затрат, связанных с оказанием услуг населению, к оплате их в полном объеме при условии обеспечения социальной защиты малообеспеченных семей и экономического стимулирования улучшения качества обслуживания.

Сохранение всех источников финансирования на период доведения уровня возмещения затрат платежами населения до полной окупаемости и образования источни-

ков расширенного воспроизводства создает предпосылки привлекательности бизнеса в сфере жилищно-коммунальных услуг и возникновения конкуренции на рынке возможных претендентов по их оказанию.

Габрусева Т. Ф., БГЭУ (Минск)

РЕШЕНИЕ О ВЫБОРЕ ПОСТАВЩИКА

Главной задачей органов закупок является своевременное обеспечение производства необходимыми материальными ресурсами соответствующей комплектности и качества, в нужное время, в заданном месте. Успех работы отдела закупок и, в конечном итоге, фирмы в целом зависит от способности отдела находить поставщиков, развивать отношения с ними, анализировать их возможности выбора соответствующего поставщика и последующей работы с ним при постоянном совершенствовании совместной деятельности.

В условиях рынка у предприятий возникает право выбора поставщика самостоятельно, а значит, и право закупки более эффективных материальных ресурсов. Это заставляет работников, осуществляющих закупки, тщательно изучать характеристики продукции, производимой различными поставщиками.

Эффективный выбор поставщика – настоящее искусство. Ошибка здесь может стоить очень дорого, особенно в случае с закупкой технически сложного оборудования. Основная трудность заключается в отсутствии единого критерия оценки поставщика. Для успешного выбора и эффективной дальнейшей работы необходимо тщательно анализировать всю деятельность поставщика (в прошлом, настоящем и будущем). Это усложняет процесс принятия решения о поставщике, однако помогает достичь цели – поиск и сохранение надежного источника материальных ресурсов.

Возможны два направления выбора поставщика:

- работа с существующими поставщиками, с которыми установлены деловые отношения. В этом случае фирма, как правило, располагает точными данными о деятельности этих компаний;

- выбор нового поставщика в результате анализа рынка.

Очевидна взаимозависимость и ответственность поставщиков и покупателей, наблюдается интеграция их логистических систем, координация совместной работы. Происходит превращение поставщиков из просто продавцов в деловые партнеры. Поэтому на практике имеет место тенденция размещать значительную долю своих новых заказов у одних и тех же поставщиков.

Размещение конкретного заказа у поставщика зависит от ряда количественных и качественных критериев. Обычно решение покупателя зависит от его оценки способности поставщика удовлетворять критериям качества, объема, условий доставки, цены и обслуживания. Необходимо также проанализировать технические, производственные, финансовые и управленческие мощности фирмы-продавца. Однако такие критерии, как имидж компании, ее репутация, степень сотрудничества, отсутствие о ней в СМИ негативных сообщений, доброжелательность персонала, способность к контакту и проч., также играют важную роль. Негативная оценка хотя бы по одному из этих показателей может вычеркнуть поставщика из списка возможных партнеров.

Кроме того, важны сопутствующие сервисные услуги, соответствующие инструкции, обучение пользованию, упаковка, обеспечение запасными частями, возврат некондиционных товаров, другие виды предпродажного и послепродажного сервиса. В некоторых случаях сюда входит совместная разработка новых видов или модификация