

эффективнее использование прямых налогов. В странах с рыночной экономикой в структуре налоговых поступлений большое значение принадлежит прямым налогам.

В Республике Беларусь косвенное налогообложение получило достаточно широкое распространение, но в последние годы наметились некоторые шаги по его ослаблению. Несмотря на определенные недостатки косвенных налогов, нецелесообразно резко снижать их использование, т.к. они в меньшей степени, чем подоходный налог, ослабляют стимулы к труду и меньше их негативное воздействие на инвестиционную активность по сравнению с налогообложением прибыли.

Реформирование налоговой системы должно сопровождаться снижением налоговой нагрузки. Вместе с тем налоги на доходы физических лиц не должны быть основным источником налоговых поступлений.

Сидунова Г.В., БГЭУ (Минск)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЗЕРНА

Перспективная модель организации и функционирования зернового рынка предполагает гармоничное сочетание интересов хозяйствующих субъектов-производителей, заготовителей, переработчиков и потребителей зерна с помощью создания развитой рыночной инфраструктуры и осуществления целевой государственной политики.

Важнейшим условием создания конкурентной среды и развития рынка зерна является совершенствование системы его реализации, которая наряду с определением объемов реализации и совершенствованием ценового механизма предполагает обоснование рациональных каналов его движения.

Основными поставщиками зерна являются крупные хозяйства (сельскохозяйственные предприятия), доля фермеров и личных подсобных хозяйств незначительна. Поэтому определяющую роль на первичном зерновом рынке должны играть каналы, по которым передвигаются большие объемы продукции. В первую очередь, это заготовительные организации и крупные частные посредники. Большое значение имеют и прямые поставки зерна на переработку. Одновременно в зерновом сегменте возникает альтернативная крупным перерабатывающим предприятиям мини-переработка зерна по производству муки и крупы, а также по производству конечной продукции (мельницы, мини-пекарни, крупорушки) в хозяйствах, т.е. формируются новые каналы сбыта.

Для совершенствования системы сбыта зерна и ее унификации рекомендуется создание структур в двух направлениях. Первое направление: зерновые ассоциации (компании), члены которых - крупные производители товарного зерна - имели бы реальную возможность его хранения, сбыта на основе использования наиболее выгодной конъюнктуры рыночных цен. Эти ассоциации должны иметь собственную материально-техническую базу хранения и транспортировки, торгово-закупочные структуры, работающие прежде всего в интересах сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Второе направление: снабженческо-сбытовые кооперативы средних и мелких производителей по продаже небольших объемов зерна, в отдельных случаях другой сельскохозяйственной продукции, выполняющие также функцию материально-технического обеспечения членов кооперативов. Кооперативы могут выступать

коллективными продавцами на товарных биржах, заключать контракты с любыми заготовительными организациями, участвовать в работе зерновых компаний. Их создание как хозяйствующих субъектов зернового рынка требует времени и определенных вложений капитала. По инициативе местной администрации могут быть определены торгово-закупочные организации, которые должны иметь достаточно средств на закупку зерна за счет кредитов и действовать на основе коммерческого расчета.

Для обеспечения реального участия сельских товаропроизводителей в акционировании глубинных элеваторов и хлебоприемных пунктов на их базе могут быть созданы производственно-сбытовые, торгово-сбытовые, снабженческо-сбытовые и другие формы кооперирования производителей и заготовителей зерна. Интегрированные объединения должны создаваться для производства и реализации семян зерновых культур, комбикормов, хлеба и хлебопродуктов, пива, спирта, солода и др. Не следует исключать возможности каждого товаропроизводителя искать собственный рынок сбыта зерна, в т.ч. и по прямым связям.

Сильченкова С.В., БГЭУ (Минск)

РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРИКОТАЖНЫХ И ЧУЛОЧНО-НОСОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Трикотажная одежда становится все более популярной в мире. Основным фактором этого является то, что трикотажное полотно из нижнего белья изготавливается в основном из хлопка, допускается небольшое содержание синтетики. Для верхней одежды идут практичные смесовые материалы. Такие вещи очень ноские и неприхотливы в использовании.

Наиболее крупные производители трикотажных и чулочно-носочных изделий в Республике Беларусь входят в состав концерна «Беллегпром». Кроме этих крупных производителей, имеется значительное число средних и мелких производителей верхнего трикотажа и чулочно-носочных изделий.

Основным сырьем для производства трикотажных и чулочно-носочных изделий являются лен, шерсть и хлопок.

В республике производится льняное волокно, которым республика обеспечивает себя практически полностью; шерсть натуральная производится в малом количестве, поэтому возникает необходимость в импорте. Хлопковое волокно не вырабатывается в республике, а завозится из-за рубежа. По льняному волокну заметно снижение объемов потребления, а по шерсти и хлопку - увеличение потребления.

Симан Е.А., БГЭУ (Минск)

ВЫСТАВКИ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА КНИГОИЗДАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Участие в зарубежных выставках является неременной составной частью инструментария международного маркетинга любой компании. Универсальные ярмарки, специализированные выставки и конгрессы являются эффективным средством распространения передовых идей, научных разработок, новейших технологий и оборудования. Широкий обмен информацией на выставках позволяет прогнозировать ситуацию на внутренних и внешних рынках.