

и страховщиком. Это связано с тем, что если страховку и фрахт оплатил зарубежный продавец, то, во-первых, покупателю это стоит дороже, ибо цены на перевозку и страховку у нас ниже, а, во-вторых, после пересечения границы при наступлении страхового случая зарубежная страховая компания может отказать возместить убытки, ссылаясь на закон нашего государства, который запрещает осуществление страховых операций на территории Республики иностранным страховщикам. Кроме того, валюта, уплаченная за перевозку и страхование, уйдет за рубеж. А если договор заключен с белорусским перевозчиком, экспедитором и страховщиком, то валютные ресурсы останутся в стране.

Анализ деятельности страховщиков Республики показал, что ни одна страховая компания не может принять на страхование внешнеэкономические риски, не имея твердого перестраховочного обеспечения. Процесс перестрахования в республике усложняется невозможностью беспрепятственного заключения договора перестрахования с иностранной страховой организацией. Было бы целесообразным создать национальный страховой пул, объединяющий крупнейших белорусских страховщиков. Это позволило бы полностью покрывать мелкие и частично средние риски, а также обеспечить возможность свободного перестрахования крупных рисков в зарубежных компаниях.

Страхование во внешнеэкономической деятельности является эффективной сферой, однако существуют проблемы, связанные с совершенствованием законодательной базы. В перспективе для более успешного развития каждого осуществляемого вида страхования было бы целесообразно осуществить следующие мероприятия: проведение ряда работ, направленных на рост поступлений страховых взносов; расширение ответственности страховщика за счет покрытия новых рисков; снижение страховых тарифов путем применения системы скидок; создание соответствующей инфраструктуры.

Гарантии, которые обеспечивает страхование, повышают стабильность в сфере внешнеэкономической деятельности, что должно благотворно отразиться на сбалансированности экономики Республики Беларусь и вывести ее на международный рынок как надежного и компетентного партнера.

Предстоящее огосударствление обязательных видов страхования ведет к значительным изменениям на белорусском страховом рынке. Потери коммерческих страховых компаний стали настолько чувствительными, что переход страховщиков на качественно новый уровень деятельности просто неизбежен.

<http://edoc.bseu.by>

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕН ПРИ ЭКСПОРТЕ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЗАО «БОБРУЙСКМЕБЕЛЬ»

Туманова О.В., студентка БФ БГЭУ

Руководитель: А.А. Проволович

Предприятие ЗАО «Бобруйскмебель» является одним из крупнейших производителей мебельной продукции за рубеж в г. Бобруйске. Чтобы обеспечить

лидирующее положение на рынке, важнейшей стратегической задачей, помимо обновления ассортимента и внедрения новых технологий, становится проведение гибкой ценовой политики и снижение уровня издержек производства. Необходимо учитывать, что во внешнеэкономической деятельности существует ряд особенностей в определении контрактных цен по сравнению с расчетом внутренних цен.

Процесс формирования отпускных цен на экспортируемую продукцию на предприятии ЗАО «Бобруйскмебель» предполагает использование понятия предельная минимальная цена (цены, складывающиеся на момент осуществления экспорта продукции при минимально допустимых, но эффективных условиях поставки). При этом предприятие определяет цену на базе собственных издержек – экспортная цена определяется как сумма издержек производства (стоимость сырья, материалов, топлива, амортизационную часть стоимости машин, заработную плату) плюс средняя прибыль.

Таким образом, при выборе ценовой стратегии предприятием учитываются рыночные цены, ценовая политика конкурентов, внутренние издержки производства и реакция потребителей (заказчиков) на различный уровень цен.

В процессе же расчета окончательной цены большое значение имеет различного рода скидки с цены. Скидки предприятиям – покупателям устанавливаются на основании внутреннего положения предприятия решением руководства. Необходимо также приведение цены по базисным условиям поставок. Оно осуществляется путем учета в ценах транспортных составляющих и стоимости их страхования.

В Беларуси чаще всего используются 4 из 13 базисов «Инкотермс»: СРТ – перевозка оплачена до (наименование пункта назначения); DAF – поставка до границы (наименование пункта поставки на границе); DDU – поставка без оплаты пошлины (наименование пункта назначения).

Применение иных базисных условий поставки ограничено белорусским законодательством относительно формирования цен. В связи с постоянной доставкой мебельной продукции своим транспортом предприятие формирует цены на условиях FCA – франко – перевозчик, а при отгрузке ж/д транспортом – DAF – граница Республики Беларусь. Определенные нюансы имеются и в вопросе, относящемся к фиксации цен.

Безусловно, наиболее приемлемыми во внешнеэкономической деятельности в целом являются твердые цены, закреплённые контрактом и не подлежащие изменению в будущем. Предприятие ЗАО «Бобруйскмебель» использует только такой вид цены. Однако этот вид цены может использоваться только в краткосрочных контрактах.

Цены же с течением времени меняются в результате воздействия общих или специфических экономических или социальных факторов. Специфические факторы, такие как изменения в спросе и предложении, технологии могут вызвать значительное и независимое повышение или снижение цен на отдельные продукты.

Кроме того, факторы общего характера могут привести к изменению уровня цен в целом. Поэтому в мировой практике наиболее часто применяются цены с последующей фиксацией и скользящие цены.

При этом скользящая цена является наиболее приемлемой в условиях неустойчивости и инфляции, поскольку она позволяет учитывать любые изменения в величине издержек производства разного вида связи с изменением цен на ресурсы.

АУДИТ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Устинова О.В., студентка БНТУ

Руководитель: О.В. Черных

При вхождение экономики Республики Беларусь в рынок начинают формироваться и совершенствоваться методы и структуры рыночной экономики. Появляются вполне правомочные субъекты делового и экономического бизнеса, одна из главных целей существования которых, – получение наибольшей прибыли от своей деятельности. Это невыполнимо при неверном ведении бухгалтерской отчетности и другим видам финансового учета. Нарушения, связанные с отчетностью, могут привести к неправильному управлению предприятием и к претензиям со стороны государственных органов с последующим административным и даже уголовным. Помочь предприятиям с выявлением и предотвращением нехороших тенденций в организации деятельности призван аудит. С его помощью организации могут исправить, проконтролировать и подтвердить свою отчетность. Заключение аудиторских фирм или самостоятельных аудиторов представляются в государственные органы. Это помогает государству контролировать в должной степени экономических субъектов, что в целом является необходимым фактором для развития экономики страны. Аудит является своеобразным методом контроля на первой ступени проверки государством экономических субъектов. Аудит помогает исправить ошибки ведения учета финансовой деятельности предприятия, это позволяет предотвратить взыскания со стороны государственных органов контроля, что способствует сохранению и правильности определения прибыли на данном предприятии. Более того, аудиторы, по результатам проверки, могут предложить новые методы и пути ведения отчетности для наилучшего контроля деятельности предприятия, и наилучшем использовании ресурсов. А это приводит к увеличению полученной прибыли предприятием, следовательно, и развитию экономики в целом. Немаловажно отметить то, что аудиторские фирмы и самостоятельные аудиторы являются полностью независимы, ведут только деятельность, связанную с аудитом. Таким образом, можно определить, что аудит является независимой формой финансового контроля, обеспечивающий не только необходимую проверку, но и дополнительную консультацию по наилучшему устройству и организа-