

Трансакционные издержки сельскохозяйственных производителей представляют собой суммарные расходы, связанные с необходимостью приобретения производственных услуг у сторонних организаций; с содержанием собственных подразделений, способствующих продвижению готовой продукции на рынок; с заключением контрактов и защитой своих прав и интересов при покупке данных услуг.

Предприятия, поставляющие технику и оборудование, обычно несут ответственность за комплектность и качество своей продукции, дают консультации по установке и эксплуатации. Однако отмечается монополизм поставщиков таких услуг и в силу этого не достаточно развит качественный технический сервис. Установление контактов скорее обусловлено устоявшимися связями и территориальной принадлежностью хозяйств, а не экономической выгодой от сотрудничества.

В частности, недостаточно эффективна организована система взаимоотношений сельскохозяйственных товаропроизводителей с мясоперерабатывающими предприятиями. Зачастую первые несут потери части выручки в результате реализации продукции в неприемлемые сроки и по заниженным ценам в ущерб собственной выгоде, потери физического объема продукции в процессе реализации, задержки выплат за проданную продукцию. Переработчики не заинтересованы в предотвращении потерь при приемке поголовья, в справедливом определении упитанности животных. При сдаче животных на мясокомбинаты только за время транспортировки и ожидания крупный рогатый скот теряет до 30-40 кг живой массы в расчете на одну голову.

Не достаточно обоснованно отработан процесс заготовки кожевенного сырья. Продажа его хозяйствами, как правило, носит бессистемный характер. Кроме того, оценивает качество и устанавливает цену в одностороннем порядке предприятие-заготовитель. Специалисты хозяйств в большинстве своем не владеют методикой определения качества сырья, цены на него достаточно низкие.

<http://edoc.bseu.by>

*Шехова О.Н.
УО БГЭУ (Минск)*

ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ НА РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Согласно законодательству Республики Беларусь юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны открыть текущие счета в банках для расчетно-кассового обслуживания (РКО). За исключением немногих, корпоративные клиенты вправе открыть лишь один текущий счет в белорусских рублях и один в иностранной валюте. Таким клиентам предоставлено право самостоятельно выбирать банк для РКО, а банки не вправе отказать им в таком обслуживании. РКО не всегда приносит существенный доход, остатки денежных средств на счетах клиентов являются самыми дешевыми ресурсами для банка. Все это определяет необходимость поиска банками действенных способов удержания существующих и привлечения на РКО новых клиентов. Для этого важно опередить факторы, руководствуясь которыми клиент выбирает банк, и определить возможные пути воздействия на них.

Для повышения эффективности использования рейтинговой оценки банкам необходимо более широко информировать потенциальных клиентов о месте банка в рейтинге того или иного агентства, при этом акцентировать внимание на положительных сдвигах и успехах банка.

Оказание комплексных услуг клиентам позволит решить задачи повышения качества обслуживания, расширения спектра потребляемых клиентами услуг, а также даст возможность за счет проведения «оптовой» политики предлагать сниженные тарифы на услуги.

Действенным инструментом привлечения клиентов в банк, несомненно, является снижение тарифов. При определении целесообразности политики скидок важно учитывать, что, с одной стороны, остатки по счетам у индивидуальных предпринимателей сравнительно небольшие, а затраты на их обслуживание аналогичны затратам на обслуживание юридических лиц, а, с другой стороны, что в среднем около 10% индивидуальных предпринимателей в последствие становятся юридическими лицами и остаются обслуживаться в этом же банке.

Шилец Н.Н.

ГГТУ им. Сухого П.О. (Гомель)

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ФАКТОР В ФОРМИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РБ

Привлечение иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь является объективно необходимым процессом. Информация об иностранных инвестициях, поступивших в реальный сектор экономики республики, дает возможность объективно оценить возможные негативные и позитивные последствия их привлечения, выработать инвестиционную политику, отвечающую интересам республики и обеспечивающую достижение перспективных целей.

Постоянно наблюдается рост поступления иностранных инвестиций в реальный сектор экономики республики. В структуре поступившего иностранного капитала продолжает снижаться доля прямых инвестиций. Это объясняется стремлением иностранных инвесторов вкладывать капитал в форме кредитов и займов, однако для экономики республики привлечение иностранного капитала в материальное производство гораздо выгоднее, чем получение кредитов.

Анализ отраслевой структуры иностранных инвестиций показывает, что основная доля поступивших иностранных инвестиций сконцентрирована в четырех основных отраслях экономики коммерческая деятельность, промышленность, торговля и связь.

Отраслевые предпочтения иностранных инвесторов определяет и региональное распределение инвестиций. Структура вложений из-за рубежа в территориальном разрезе остается достаточно стабильной. Среди регионов республики наибольшая доля иностранных инвестиций приходится на город Минск (45%) и Минскую область (32%). Второе место по уровню поступивших иностранных инвестиций принадлежит Гомельской области (11,3%).

Инвестиционный климат формируется под влиянием управленческого фактора. Управленческие структуры могут создавать благоприятную или неблагоприятную инвестиционную среду. Даже полное бездействие властей тоже может влиять на формирование инвестиционного климата, но это условие неприемлемо для нынешнего этапа и для нашей страны.

Строить льготную политику Республике Беларусь только с целью привлечения иностранных инвесторов не целесообразно. Пока не станут вкладывать собственные средства отечественные инвесторы, трудно ожидать иностранных вкладчиков. Привле-