

облигации, векселя юридических лиц, депозитные сертификаты банков и государственные ценные бумаги.

Несмотря на значительный объем выпущенных акций, их вторичный оборот незначителен. Это обусловлено тем, что более 80% акций принадлежит государству, и они не попадают на вторичный рынок. Это, прежде всего акции самых привлекательных предприятий энергетики, химической, нефтеперерабатывающей промышленности. До 10% акций не подлежит отчуждению из-за моратория, так как приобретены на льготных условиях. Таким образом, только примерно 10% акций попадают на вторичный рынок, что не позволяет сделать его ликвидным. Кроме того, многие акционерные общества выплачивают минимальные дивиденды или вообще их не выплачивают. Приобретение акций предприятий целесообразно при расширении бизнеса или сферы влияния. Облигации субъектов хозяйствования в силу таких их особенностей как достаточно большой срок обращения и ставка налогообложения, отрицательно влияющих на их доходность, также недостаточно привлекательны.

Весьма распространенным инструментом в фондовом портфеле предприятий являлся вексель, который позволял им не проводить денежные средства по расчетному счету и уменьшить налоговые платежи. Однако с введением НДС в вексельных расчетах, снижением ставок рефинансирования и по банковским кредитам интерес к данному инструменту снизился. Не являются привлекательными для инвесторов и депозитные сертификаты, поскольку доход по ним хоть и фиксированный, но ниже ставки рефинансирования.

Самым доходным на фондовом рынке являются государственные облигации. Государственные облигации имеют практически нулевой кредитный риск, риск досрочного погашения с потерей дохода и т. п. Все это делает государственные облигации самыми привлекательными фондовыми инструментами.

<http://edoc.bseu.by>

*Шестопалова О.А.
УО БГЭУ (Минск)*

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В АПК

Рост доходности сельскохозяйственных организаций является одним из главных условий устойчивого развития сельского хозяйства и успешного использования достижений научно-технического прогресса. На долю трансакционных издержек приходится свыше четверти общих затрат производителей сельскохозяйственной продукции. Их выделение в отдельную группу обусловлено необходимостью в процессе осуществления хозяйственной деятельности помимо собственно производства совершать различного рода трансакции и нести сопутствующие затраты: на поиск информации, на ведение переговоров по условиям контрактов и заключение хозяйственных договоров, сопровождаемые, как правило, взаимными уступками. Основными проблемами при этом являются расхождение экономических интересов партнеров и неэквивалентный обмен товарами и услугами, несоответствие их прав и обязанностей. Такие противоречия отражаются на эффективности работы сельскохозяйственных предприятий в процессе продажи сырья и реализации готовой продукции, предоставлении производственных услуг, установления контактов с органами управления и партнерами, в том числе государством. Поэтому управление трансакционными издержками важны для обеспечения снижения себестоимости продукции и, соответственно, роста рентабельности и прибыли товаропроизводителей.

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.

*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.