

— 3,18 (46-е место), в Украине — 2,98 (61-е место), в России — 2,69 (90-е место). Относительно низкое для выгодного географического расположения Беларуси значение индекса LPI свидетельствует о необходимости увеличения темпов развития транспортной логистики в нашей стране и повышения ее транзитной привлекательности для международных перевозчиков.

Для наращивания транзитной привлекательности Беларуси стоит рекомендовать следующие направления:

1) сближение норм белорусского законодательства с требованиями актов Европейского союза в сфере транспортировки грузов;

2) реконструкция и модернизация автомобильных дорог и иной дорожной инфраструктуры, необходимой для осуществления транзита по территории страны;

3) сокращение времени проведения контрольных процедур в пунктах пропуска;

4) увеличение объемов оказания услуг придорожного сервиса за счет строительства гостиниц, кафе, автозаправочных станций, станций технического обслуживания, пунктов экстренной помощи на дорогах, а также их доведение до уровня международных стандартов по придорожному обслуживанию;

5) дальнейшее создание мультимодальных многофункциональных транспортно-логистических центров, включая трансграничные терминалы;

6) развитие системы электронной таможни и электронного документооборота.

Подводя итог работы, стоит отметить, что Республика Беларусь обладает значительным транзитным потенциалом, который можно расширить при условии дальнейшего развития транспортно-логистической сети.

#### **Список цитированных источников**

1. Статистика - [Электронный ресурс] // Транспорт и связь Республики Беларусь 2016 – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/transport/>

2. Колесник, К.А. Перспективы Беларуси как транспортно-логистического центра / К.А. Колесник, Е.Г. Господарик.

3. Доклад МСАТ [Электронный ресурс] // Состояние автомобильного транспорта в Едином экономическом пространстве 2014 – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/energetikaiinf/transport/SiteAssets/ДТИ%20автомобильный%20транспорт/Доклад%20МСАТ%20IRU%20О%20состоянии%20автомобильного%20ранспорта%20в%20Едином%20экономическом%20пространстве.pdf>

УДК 339.5

**Ильич А.В.**

**Научный руководитель: старший преподаватель Кот Н.Г.**

#### **УПРАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Введение.** Актуальность научной работы обусловлена тем, что внешнеэкономическая деятельность является приоритетным направлением развития экономики Республики Беларусь, а также является стимулом для международного экономического сотрудничества нашего государства с остальными странами, выраженного в торговых, политических, экономических и культурных связях.

Внешнеэкономическая деятельность становится все более важным фактором развития народного хозяйства и экономической стабилизации республики. Сейчас нет практически ни одной отрасли в промышленно развитых странах, которая не была бы вовлечена в сферу внешнеэкономической деятельности.

**Основная часть.** Анализируя экономику государства, одним из ключевых факторов, по мнению правительства, выступает снижение экспорта продукции и услуг. А выгодно ли экспортеру наращивать величину экспорта в условиях постоянно меняющегося валютного курса? Этот вопрос вызывает значимый интерес у многих субъектов хозяйствования, которые осуществляют внешнеэкономическую деятельность.

При анализе динамики изменения экспорта в Республике Беларусь за 2010-2015 гг. экспорт имеет циклическое изменение, но по сравнению с 2010 годом экспорт в 2015 году имеет тенденцию к увеличению [1].

Несмотря на положительный рост экспорта все же по Республике Беларусь наблюдается рост убыточных предприятий, в том числе предприятий, работающих на экспорт.

Постоянная динамика изменения курса национальной валюты является результатом динамического развития экономики Республики Беларусь, которая имеет направления увеличения или уменьшения.

Динамика валютных курсов оказывает самое непосредственное влияние на результаты деятельности предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Поэтому, для обеспечения устойчивого положения предприятия, необходимо тщательно отслеживать валютную динамику.

Если говорить об официальном курсе белорусского рубля по отношению к доллару за 01.01.2014–01.01.2017 гг., то наблюдается постоянное колебание курса белорусского рубля [2].

Проанализировав ряд предприятий, было выявлено, что чем меньше доля экспорта предприятий, тем на меньшую долю предприятию необходимо увеличивать экспорт при укреплении белорусского рубля для получения запланированной прибыли. Так же чем на меньшую долю происходит изменение курса, тем на меньшую долю предприятию необходимо увеличивать долю экспортируемой продукции (Таблица 1).

Таблица 1 – Взаимосвязь экспортируемой продукции и изменения курса

Курс	Доля изменения курса	Доля экспортируемой продукции						
		60%	50%	40%	30%	20%	10%	5%
1,93/1,92	0,52	0,30	0,26	0,21	0,16	0,10	0,05	0,03
1,93/1,91	1,05	0,62	0,52	0,42	0,31	0,21	0,10	0,05
1,93/1,90	1,58	0,93	0,78	0,62	0,47	0,31	0,16	0,08

Источник: разработка автора

Для того, чтобы предприятие смогло эффективно и рационально принять решения в области внешнеэкономической деятельности, необходимо изменить долю экспорта в сторону уменьшения или увеличения по разработанной мной формуле:

$$\Delta ex = dex \cdot \frac{K_1}{K_0},$$

где dex – удельный вес экспорта в выручке предприятия;

K1, K0 – валютный курс в период времени K1, K0.

Данная формула может использоваться в странах, где не предусмотрена

обязательная продажа части экспортной выручки. Так как по законодательству Республики Беларусь предприятиям в обязательном порядке необходима продажа экспортной выручки в размере 20%, следовательно, необходимо в данной формуле еще учесть и 20%.

Проанализировав ряд показателей, было определено, что изменение экспорта необходимо откорректировать на процент изменения валютных курсов, по которым будет учтена обязательная продажа валюты:

$$\Delta ex = \left[ dex \cdot \frac{K_1}{K_0} \right] + \left[ \frac{K_3}{K_2} \cdot 20\% \right],$$

где K1, K0, K2, K3 – валютный курс в период времени K1, K0, K2, K3.

Использование данных расчетов позволит предприятиям-экспортёрам получить запланированную прибыль путем корректировки удельного веса экспорта продукции.

Данные формулы могут иметь место, однако могут возникнуть следующие проблемы:

- существует значительный временной разрыв между датой отгрузки и датой поступления денежных средств;
- поиск специалиста, который будет отслеживать постоянное изменение курса;
- сложно спрогнозировать курс в условиях Республики Беларусь [3, 4].

В связи с чем, для получения запланированной величины прибыли мы предлагаем осуществить хеджирование с помощью использования производных ценных бумаг.

Хеджирование дает возможность застраховать предприятие от возможных потерь к моменту ликвидации сделки на срок.

Производные ценные бумаги – это такие ценные бумаги, механизм выпуска и обращения которых связан с правом на приобретение или продажу на протяжении срока, установленного договором, ценных бумаг, других финансовых и/или товарных ресурсов. Среди таких бумаг выделяют фьючерсы и опционы.

Но в Республике Беларусь производные ценные бумаги не развиты. Однако Республика Беларусь не является изолированным государством, то есть предприятия осуществляют экспорт, мы предлагаем выйти на одну из бирж ближайших государств, таковой является Московская биржа.

До начала торговли необходимо научиться оценивать ситуацию на рынке, выработать четкий план действия, определиться с типом предстоящих операций.

Для того, чтобы выйти на Московскую биржу, необходимо:

- выбрать брокера;
- заключить договор с брокером;
- открыть счёт (торговый счёт);
- установить программу для торговли – торговый терминал;
- открыть демосчёт;
- открыть гарантийный депозит.

Мы предлагаем заключать опцион на покупку, поскольку опцион дают право, но не обязательство у предприятия есть два хода решения: исполнять условия, указанные в контракте в определенный срок либо же нет. Для выбора решения необходимо знать: базис (сумма сделки в иностранной валюте), курс, стоимость опционной сделки, себестоимость и прибыль. При

ослаблении белорусского рубля – не требуется исполнение опциона, а при укреплении белорусского рубля – требуется исполнение опциона.

Таким образом, предприятие себя страхует от возможности недополучения запланированной величины прибыли.

Исходя из вышеуказанной информации осуществление внешнеэкономической деятельности всегда должно приносить прибыль, то есть предприятие не должно оказаться в убытке. Но далеко не все предприятия осуществляют внешнеэкономическую деятельность в силу отсутствия знаний процедуры осуществления внешнеэкономической деятельности. И поэтому мы предлагаем порядок действий при осуществлении внешнеэкономической деятельности:

1. При экспорте товара на границе перевозчик должен:

– предоставить документы таможенному органу в зависимости от вида транспорта. К документам, предоставляемым таможенному органу при международной перевозке автомобильным транспортом, относятся: документы на транспортное средство международной перевозки; транспортные (перевозочные) документы; документ, сопровождающий международные почтовые отправления при их перевозке, определенный актами Всемирного почтового союза; имеющиеся у перевозчика коммерческие документы на перевозимые товары;

– пройти таможенное оформление. К документам, которые необходимы для таможенного оформления, относятся: Контракт, Регистрация сделки в банке, Счет-фактура, СМР-накладная и другие;

– уплатить таможенную пошлину и сбор за таможенное оформление экспорта.

2. Экспортер до отгрузки товаров либо их поступления, либо проведения платежей по каждому внешнеторговому договору, обязан оформить паспорт сделки и зарегистрировать его в банке, обслуживающем счёт экспортера.

3. Экспортер или грузоотправитель должен предоставить не позднее 7 рабочих дней с даты отгрузки товаров либо их поступления статистическую декларацию в центр статистического декларирования товаров.

4. Получатель производит оплату за полученный товар и перечисляет деньги на транзитный счет экспортера.

5. Затем производится обязательная продажа валютной выручки в размере 20%.

6. После чего происходит перечисление белорусских рублей, полученных от осуществления обязательной продажи, на текущий счёт в белорусских рублях.

7. Завершающее действие – перевод оставшихся инвалютных средств после обязательной продажи на текущий счет в иностранной валюте.

Мы считаем, что использование данного алгоритма позволит предприятиям облегчить осуществление внешнеэкономической деятельности.

#### **Список цитированных источников**

1. Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 15.03.17.

2. Сайт Национального Банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.nbrb.by](http://www.nbrb.by). – Дата доступа: 15.03.17.

3. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: экономика и управление: учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск: Соврем. шк., 2006. – 283 с.

4. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. / Е.Ф. Прокушев. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2007. – 452 с.