

Так, о наличии подобного явления в более чем в 75% случаев заявили 3,1%, 5,6% и 6,6% респондентов, соответственно. Кстати именно эти отрасли оказались наиболее подвержены влиянию экономического кризиса и растущей конкуренции с государственными предприятиями. Это и послужило причиной введения практики теневого оборота.

Как и в случае с распространением взятков и откатов, теневой оборот наиболее часто может наблюдаться на крупных предприятиях с численностью от 100 до 200 человек и свыше 200 человек. На предприятиях с меньшей численностью работников подобная практика менее распространена.

Таким образом, сегодня необходимы системные и масштабные меры по снижению налоговой нагрузки, либерализации экономики и созданию равных условий ведения хозяйственной деятельности, упрощению законодательства, что в перспективе будет способствовать улучшению предпринимательской деятельности и снижению теневого оборота в белорусской экономике.

#### Список цитированных источников

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (общая часть): принят Палатой представителей 15 ноября 2002 г.: одобрен Советом Республики 2 декабря 2002 г.: текст Кодекса по состоянию 10 января 2011 г.
2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (особенная часть): принят Палатой представителей 11 декабря 2009 г.: одобрен Советом Республики 18 декабря 2009 г.: текст Кодекса по состоянию 10 января 2011 г.
3. Шестакова, Е. Гармонизация налогов в ЕС. [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://lawedication.ru/> – Дата доступа: 1.11.2011.
4. ИнвестГазета, Налог на прибыль: что изменилось. [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.vashigroshi.com/> – Дата доступа: 2.11.2011.

УДК 39.372.8

**Кривец М.М.**

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Карпицкая М.Е.*

*Гродненский государственный университет им. Янки Купалы, г. Гродно, РБ*

### ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ГРОДНЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье определены тенденции в развитии торговых предприятий, анализируется розничная торговля Гродненской области 2009-2010 гг. Цель статьи – обобщение теоретических аспектов и проведение анализа роли товарооборота в формировании финансовых ресурсов торговых предприятий. В работе были использованы следующие методы: системный подход к изучаемым явлениям и процессам, наблюдение, анализ и синтез, группировки и сравнения.

Торговля – это предпринимательская деятельность, заключающаяся в осуществлении процесса купли-продажи промышленных и продовольственных товаров и продукции предприятий общественного питания, оказании торговых услуг населению с целью получения прибыли [1, с.19].

Как экономическая категория, торговля выполняет следующие функции:

- обеспечивает реализацию стоимости товаров и возмещение на этой основе затрат труда на их производство;
- способствует удовлетворению потребностей населения в разнообразных товарах путем реализации товаров как потребительских стоимостей;
- содействует обеспечению воспроизводства рабочей силы.

Развитие предприятий торговли в последние годы свидетельствует о том, что они занимают все большее место в системе торговли Беларуси. Существует ряд факторов, которые способствуют усилению роли торговли и обеспечивают действенность ее основных функций. Прежде всего следует назвать увеличение объема товарооборота, которым сопровождается увеличение размера дохода на душу населения. Активность торговли повышается с ростом благосостояния народа, происходит увеличение не только объема распределяемых материальных благ, но и разнообразия поступающих в продажу товаров; рекламная деятельность ведет к тому, что одни и те же виды товаров предлагаются всем покупателям, как городским, так и сельским; в результате единый рынок охватывает все новые регионы области.

Торговля в большей степени развивается в крупных городах, являющихся региональными центрами. Это объясняется высокой привлекательностью отрасли ввиду высокого спроса и концентрации товаропотоков в региональных центрах. Развитие торговли в таких районах не требует дополнительной стимуляции, но требует повышенного внимания к регулированию отрасли.

Удобное географическое положение создает хорошие предпосылки для развития международных отношений, расширения торгово-экономических связей с зарубежными странами, перспективного и выгодного вложения капитала.

В настоящее время в Беларуси в целом и Гродненском регионе в частности выходит на рынок розничной торговли много частных предприятий с высоким стандартом оказываемых услуг, разнообразным и широким ассортиментом. Розничный товароборот за 2010 г. составил 7433,7 млрд. руб.

Преобладает частная форма собственности, товароборот которой – 5892,6 млрд. руб., или 79,3% от общего объема товарооборота области. Государственная торговля составляет 1140,0 млрд. руб., или 15,3%, а иностранная занимает небольшой процент (5,4%), что составляет 401,1 млрд.

руб. Розничный товарооборот торговых организаций общественного питания вырос в 2010 г. по сравнению с 2009 г. на 28% и составил 5384,9 млрд. руб.

Розничный товарооборот продовольственных товаров торговых организаций в 2010 г. вырос на 20,9% по сравнению с 2009 г. Товарооборот продовольственных товаров в 2010 г. составил 2839,3 млрд. руб. Значительно вырос товарооборот по непродовольственным товарам: на 36,9% за соответствующий период. Эти цифры говорят об улучшении материального благосостояния нашего региона.

В 2009–2010 гг. динамично развивалась торговая сеть Гродненской области. Объем розничной торговой сети за 2009–2010 гг. увеличился на 315 ед. и составил 5678 ед. Количество магазинов розничной торговли за 2009–2010 гг. увеличилось на 334 ед. и составило 5121 ед. Численность занятых в розничной торговле на 2010 г. – 47,3 тыс. человек. В области функционирует 29 торговых центров, из них вещевых – 23, смешанных – 6. Торговая площадь магазинов розничной торговли выросла на 18,7 тыс. квадратных метров и составила 414,6 тыс. квадратных метров. В области открыты магазины, оснащенные прогрессивным торгово-технологическим оборудованием, имеющие современные фасады: универсамы «Алми» в г. Гродно, продовольственные магазины «МиниСтор» в г. Гродно и Новогрудке, гастроном «Западный» в городе Волковыске, магазин детских товаров «Буслик» в г. Гродно. В 2008 году в области открылся первый гипермаркет «Алми».

Магазины фирменной торговли к 2010 г. составляют 60 единиц, из них непродовольственных – 28.

Количество объектов общественного питания в области за 2009–2010 годы увеличилось на 8 ед. и составило 1279 объектов. Численность занятых в общественном питании – 6,5 тыс. человек. Открылись современные объекты с высоким уровнем обслуживания: ресторано-гостиничный комплекс «Кронен Парк Отель», кафе «Арена» на стадионе «Неман» в г. Гродно, ресторан и бар «Континент», кафе «Сказка» в г. Лиде, рестораны «У цукравараў» в городе Скиделе и «Замак Зеваны» в деревне Коробчицы Гродненского района.

Обеспеченность на 1 тыс. жителей области торговой площадью составляет 360,0 квадратных метров. Розничный товарооборот на душу населения на 2010 год – 5673,4 млрд. руб.

В области действует 49 рынков, из них 2 продовольственных, 11 вещевых и 36 смешанных.

Основным направлением деятельности торговли является максимальное удовлетворение потребностей человека не только в высококачественной продукции, но и в услугах, которые в процессе деятельности предприятий торговли удовлетворяют материально-бытовые потребности общества.

Возникновение и развитие торговли обусловлены рядом причин:

во-первых, качественные сдвиги в экономике ставят перед торговлей новые сложные задачи по наиболее полному удовлетворению постоянно возрастающих потребностей населения в товарах и услугах;

во-вторых, рост масштабов деятельности торговли, развитие и усложнение ее связей с другими отраслями народного хозяйства, ускорение научно-технического прогресса, интенсификация отрасли, переход к цивилизованной рыночной экономике.

Торговля как объект управления выступает в виде сложной развивающейся экономической системы с большим количеством разнообразных элементов, связей, отношений. Важными для управления особенностями отрасли являются множественность и большое разнообразие торговых предприятий и организаций различных форм собственности и хозяйствования.

Рост денежных доходов населения стимулирует расширение внутреннего спроса на товары и услуги.

Продолжается работа по проведению преобразований в сфере услуг, направленных на совершенствование и дальнейшее развитие данной отрасли с учетом требований к качеству, техническое перевооружение производства, содействие росту негосударственного сектора.

Многие города и поселки приобрели вполне европейский вид. Однако уровень торговли не соответствует международной практике. Так, остается неразвитой Интернет-торговля. Существует проблема с нормативно-правовым регулированием, с правоприменительной практикой. Контролирующие организации часто склонны сильнее проверять деятельность крупных и относительно прозрачных компаний, чем малых и «серых», хотя нарушений в деятельности последних в среднем значительно больше.

При решении этой проблемы, по нашему мнению, необходимо либерализовать систему налогообложения для предприятий, осуществляющих Интернет-торговлю.

Большинство участников сектора торговли отмечают низкий уровень подготовки персонала для торговых организаций. Недостаточная квалификация кадров отмечается на всех уровнях, в т.ч. торговые компании отмечают необходимость переучивания сотрудников среднего звена – выпускников факультетов ссузов, обучающихся торговым специальностям. Т.е. фактором дефицита квалифицированных кадров среднего и высшего звена является неэффективность программ обучения торговым специальностям в вузах и ссузах. Ключевыми факторами дефицита сотрудников низкой квалификации являются социальная непрестижность рабочих профессий в торговле, низкие зарплаты и социальные гарантии. Решение этой проблемы осуществляет в городе Гродно Институт повышения квалификации и переподготовки кадров УО «Гродненский государственный университет им. Я. Купалы» (ИПКК ГрГУ им. Я. Купалы), который предлагает следующие образовательные услуги:

- переподготовка на уровне высшего и среднего специального образования;
- повышение квалификации специалистов;
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров по рабочим специальностям;

– образовательные курсы, семинары, тренинги, корпоративное обучение, консалтинговые услуги, психологический аудит и др.

Значительное количество населенных пунктов на территории Гродненской области относится либо к слабо привлекательным для развития розничной торговли, либо к полностью непривлекательным (невозможно в нормальных рыночных условиях получить операционную прибыль). Эта проблема обусловлена двумя факторами: недостатком инфраструктуры и низким уровнем платежеспособного спроса в данных населенных пунктах (низкая плотность населения и низкий уровень доходов населения). Обеспечение жителей таких территорий доступом к товарам является одной из важных задач государственной политики по отношению к сектору торговли. При решении этой проблемы, по нашему мнению, необходимо в данных населенных пунктах обеспечить лучшее транспортное снабжение с четким графиком и в эти дни организовывать торговлю, также необходимо строить отделения Белпочты, что позволит населению покупать товары первой необходимости.

Проведенный анализ показал, что развитие торговых предприятий по Гродненской области с каждым годом улучшается, расширяются торговые площади, увеличивается розничный товарооборот. Открываются новые точки общественного питания. Все осуществляемые работы в области торговли проводятся для наибольшего удовлетворения растущих потребностей покупателей.

#### Список цитированных источников

1. Экономика организации торговли: учеб. пособие / Р.П. Валевиц [и др]. – Минск: БГЭУ, 2010. – 671 с.
2. Розничный товарооборот за 02.11.2011 / Сайт Министерства торговли РБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.mintorg.gov.by/](http://www.mintorg.gov.by/)
3. Розничная и оптовая торговля Республики Беларусь: статистический сборник

УДК 330.131.7

*Кузьмин Н.С.*

*Научный руководитель: к.э.н., профессор Обухова И. И.*

*Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ*

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА ППС В ВАЛЮТНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ

Целью данного исследования является разработка инструментов прогнозирования инфляции на основе сопоставления паритета покупательной способности национальной и иностранных валют. Для решения поставленной задачи рассмотрим основные режимы фиксации валютных курсов.

1. Режим плавающего валютного курса в настоящий момент времени используется практически во всех странах. Данный режим подразумевает установление курса обмена валют в зависимости от реального состояния каждой из экономик и соотношения стоимости набора товаров услуг в рассматриваемых странах. Основное достоинство системы гибких валютных курсов заключается в том, что они выступают "автоматическими стабилизаторами", способствующими урегулированию платежных балансов без видимых потерь официальных валютных резервов, и не требуют вмешательства Центрального банка в рыночный механизм. В то же время значительные колебания валютных курсов отрицательно сказываются на международной торговле и финансах, порождая риск и неопределенность в международных экономических отношениях.

2. Режим фиксированного валютного курса предполагает утверждение определенной стоимости валюты, которая либо поддерживается центральным банком на заданном уровне, либо фиксируется благодаря формальному приравниванию к какому-либо эквиваленту. Основное преимущество системы фиксированных валютных курсов – их предсказуемость и определенность, что положительно сказывается на объемах внешней торговли и международных кредитов. Недостатки данной системы состоят, во-первых, в невозможности проведения независимой кредитно-денежной политики, поскольку все действия Центрального банка направлены исключительно на поддержание объявленного уровня валютного курса, и во-вторых, в большой вероятности ошибок при выборе фиксируемого уровня валютного курса, что чревато значительными потерями официальных валютных резервов.

По способу расчёта валютный курс бывает фактическим и паритетным. Паритетный обменный курс определяется соотношением общего уровня цен в двух странах, который представляет собой средневзвешенное значение цены всех товаров, произведенных в стране. Эта версия применима только для случая, когда есть возможность выделить две страны, производящих и потребляющих одинаковые товары, и находящиеся в тесных экономических взаимоотношениях. В нашем исследовании рассматриваются РБ и РФ, с которой нас связывает множество экономических, политических, культурных и исторических факторов, а также общность стратегических целей и задач Союза РБ и РФ.

Используемая нами методика анализа предполагает поэтапный расчет паритета покупательной способности (ППС) наших валют вначале по отдельным группам товаров – групповой ППС, а затем в целом по товарному рынку – сводный ППС.

Для расчёта ППС используются следующие формулы:

1) ППС по потребительским, промышленным товарам и услугам (формула 1):

$$n \sqrt{\frac{\text{Цена в РБ1}}{\text{Цена в РФ1}} \times \frac{\text{Цена в РБ2}}{\text{Цена в РФ2}} \times \dots \times \frac{\text{Цена в РБn}}{\text{Цена в РФn}}} \quad (1)$$