стью; предложен вид гарнитуры. Исследования показали, что для разработки различного волокнистого продукта целесообразно использовать съемный барабан с гарнитурой, имеющей высоту зуба 40 мм.

Литература.

1. Гензер М.С. Механическая технология нетканых текстильных материалов.,- М.- Легкая индустрия, 1980.

2. Эйхенвальд А.А. Теоретическая физика., -М. Наука, 1979.

УДК 336.2(476)

Студ. Клюева С.Г.,
ст. преп. Домбровская Е.Н. (ВГТУ)

РОЛЬ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В ОЗДОРОВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Число убыточных промышленных предприятий РБ стремительно растет:1999г. - 8,8 %, 2000г.– 18,4%, 2001г.– 29,7%, 2002г.– 32,9%. Основными причинами экономической несостоятельности белорусских предприятий являются: высокая степень кредиторской задолженности, износа технологического оборудования; отсутствие прогрессивных технологий; низкий объем инвестиций; недостаток квалифицированных управленческих кадров; нежелание руководителей предприятий идти в ногу со временем. Каждый менеджер знает: худшее, что может случиться с предприятием, - это банкротство. Если предприятие все-таки признано банкротом, то для него одной из главных остается проблема уплаты текущих налоговых платежей. В таких условиях актуальна проблема государственной поддержки в виде налоговых льгот, предоставляемых предприятиям, признанным экономически несостоятельными (инвестиционное налоговое кредитование, прямое освобождение от уплаты налогов, сборов, отсрочка и рассрочка уплаты налогов и таможенных пошлин). Мнение специалистов различных уровней управления по поводу эффективности налоговых льгот неоднозначно. Специалисты отраслевых министерств считают, что предоставляемые предприятиям льготы позволяют выполнять прогнозные задания по объемам производства, пополнять оборотные средства, обеспечивать занятость. Специалисты налоговых органов считают, что государственная поддержка лишь позволяет большинству предприятий избежать полной остановки производства и банкротства. Решая текущие финансовые проблемы, предприятия не могут обеспечить решение стратегических задач повышения конкурентоспособности. На наш взгляд, государственная налоговая поддержка необходима, но заключаться она должна, в первую очередь, в снижении налоговой нагрузки, сокращении количества и размера косвенных налогов, упрощении и стабилизации налогового законодательства. Одновременно необходимы реформирование предприятий, разработка национальной программы занятости работников, высвобождаемых в результате реформирования субъектов хозяйствования, создание условий для привлечения инвестиций в белорусскую экономику.

УДК 336.7

Студ. Гайдук Т.Е., Трапезина Т.М.,
доц.Дем О.Д. (ВГТУ)

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ

Коммерческий банк, будучи независимым в границах, определенных законом, должен строить тактику и стратегию своей деятельности таким образом, чтобы, рентабельно работая, единовременно формировать достаточные накопления денежных средств для развития производственно-технической базы. Движущим мотивом деятельности коммерческого банка является прибыль, получаемая в результате кругооборота банковского капитала, а также ис-

пользования заемных и привлеченных средств. Кроме того, в условиях конкуренции между коммерческими банками, важное значение приобретает способность банка обеспечивать своевременное выполнение своих обязательств, то есть ликвидность. Проводя политику в области управления ликвидностью, важно сбалансировано воздействовать на активы и пассивы. В результате грамотных действий активы банка имеют такую структуру, когда банк, с одной стороны, имеет достаточно ликвидных активов, необходимых для своевременного выполнения своих обязательств. А с другой стороны, высока доля доходных активов, что повышает доходность банка в целом. Текущие пассивы банка находятся в работе и размещены в кредиты, в основном сроком до 3-х месяцев, так как они характеризуются достаточно высокой степенью ликвидности и одновременно приемлемой доходностью. То есть являются для банка в современных условиях оптимальными. Большое внимание необходимо уделять качеству кредитного портфеля, а именно снижению просроченных и сомнительных кредитов. Достигается это благодаря более тщательному анализу заемщиков, что требует высокой квалификации банковских служащих. Вместе с тем слишком высокие показатели ликвидности свидетельствуют о том, что банк ведет достаточно осторожную политику, тем самым теряя прибыль. Большой запас показателей ликвидности (по сравнению с нормативными) вполне позволяет банку повысить величину рисковых кредитов с более высокими процентными ставками, повышая величину прибыли в целом по банку.

УДК 336.76:677.075.54

Студ. Клецко Ю.,
ст .преп. Жучкевич О.Н. (ВГТУ)

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА ЧУЛОЧНО-НОСОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

В настоящее время основными поставщиками чулочно-носочных изделий в торговую сеть г.Витебска являются предприятия концерна «Беллегпром»: ОАО «Брестский чулочный комбинат», ОАО «КИМ» (г.Витебск), ОАО «8 Марта» (г.Гомель). Исследование структуры товарного предложения в 2001-2002гг. показало, что 91% в 2001г. и 89% в 2002 г. чулочно-носочных изделий приходилось на долю отечественных поставщиков. Импорт соответственно составил 9% и 11%. Причем увеличение предложения импортных товаров относится исключительно к женским чулочно-носочным изделиям. Анализ сбалансированности рынка по результатам реализации товаров в розничной торговой сети свидетельствует о наличии избыточного предложения товаров. Так в 2002 г. в фирменном магазине ОАО «КИМ» величина нереализованной продукции составила 15% общего объема закупок, в ОАО «Универмаг» - 9%, в ОАО «Орион» - 6%. Примерно такая же ситуация и в других магазинах города. Изучение ценовой конъюнктуры показало, что вариация цен по мужским и детским чулочно-носочным изделиям незначительна и составляет 6-7%. В то же время в условиях большого предложения импортных женских колготок разного сырьевого состава цены на них колеблются от 1900 руб. до 14000 руб. за пару. Эластичность чулочно-носочных изделий по цене и доходу невелика, что связано с незначительными расходами на приобретение этих товаров в общей сумме расходов покупателей (менее 1-2%). Анализ продаж чулочно-носочных изделий выявил, что наименьшим сезонным колебаниям подвержена реализация детских чулочно-носочных изделий, в то время как спрос на изделия мужского и женского ассортимента увеличивается в зимний период и снижается в летнее время. Таким образом, оценка факторов рыночной среды, а именно: емкости рынка, динамики продаж, интенсивности конкуренции (примерно 0.9 при максимальном показателе = 1), устойчивости рынка, деловой активности свидетельствует о достаточно благоприятной конъюнктурной ситуации на данном товарном рынке.