

МСФО (IAS) 2 «Запасы» предусматривает оценивать запасы по наименьшей из двух величин: себестоимости и чистой цене продажи.

Оценка запасов по чистой цене продажи позволяет отражать в учете запасы в адекватной оценке и не искажает результаты финансового анализа. Законодательство Республики Беларусь по бухгалтерскому учету такой возможности не предусматривает. Частично сгладить данную ситуацию поможет применение счета 14 «Резервы под снижение стоимости запасов».

Кроме того, при составлении отчетности по МСФО бухгалтеры не должны отражать в балансе запасы, которые не представляют «ценности» для собственника или инвестора (а только приводят к искусственному приукрашиванию показателей платежеспособности и ликвидности).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что учет запасов в Республики Беларусь в основном соответствует требованиям МСФО. Однако, проблемным остается вопрос реальности отражения стоимости запасов в отчетности. Стоимость запасов в отчетности по белорусскому законодательству часто не соответствует стоимости запасов в отчетности по МСФО.

Список цитированных источников

1. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 2 «Запасы» [Электронный ресурс]. — 2021. — Режим доступа: <https://finotchet.ru/articles/133/>.

2. Инструкция по бухгалтерскому учёту запасов [Электронный ресурс] : постановление Министерства финансов Республики Беларусь 12 нояб. 2010г., №133 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2010 – № 8/23181.

УДК 334.7

Кептюха Е. Д.

Научный руководитель: ст. преподаватель Кочурко О. А.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В сегодняшней быстро меняющейся логистической среде однозначно требуется снижение затрат, более быстрая доставка и операционная гибкость. Аутсорсинг логистики часто «продается» на деньги и часы, которые он экономит для бизнеса. Логистический аутсорсинг за счет его профилизации оказываемых услуг позволяет достичь более высокого качества их выполнения, а также более полного понимания запросов потребителей. Вместе с тем это дает компании дополнительный ряд преимуществ:

1. Получение результата от провайдеров без управления ими.
2. Привлечение умелых специалистов, которые могут выполнить узкоспециализированную работу.
3. Экономия на кадровых ресурсах, за счет отсутствия необходимости в содержании собственных сотрудников для ведения бизнес-процессов.
4. Снижение расходов на создание и поддержку рабочих мест.

5. Оплата результата, что означает, что штатный сотрудник на ставке может попросту просиживать время «от звонка до звонка», выполняя минимум работы, а провайдер получает гонорар только за конкретный результат, необходимый компании [1].

6. Сокращение объемов инвестиций в неосновные активы, ведь при работе с аутсорсером отпадает необходимость во вложениях для специализированных отделов компании, так как функции, выполняемые ими, делегируются сторонней организации, обладающей необходимыми ресурсами, знаниями, опытом и клиентской базой.

Оценить перспективы развития логистического аутсорсинга в нашей стране и провести эмпирическую оценку предпосылок возможно через освещение возможностей его развития. Перспектива развитие логистического аутсорсинга в Республике Беларусь прежде всего обусловлена ее географическим положением: Беларусь является связующим звеном, находясь между Россией и Европой. По территории Беларуси проходят 2 трансевропейских транспортных коридора – номер II (запад – восток) и номер IX (север – юг) с ответвлением IXB (рис. 1). Коридор II определен Европейским Союзом как высший приоритет среди Критских коридоров в связи с важным значением проходящих по нему торговых потоков между Востоком и Западом. Экспорт товарных услуг Республики Беларусь напрямую зависит от товарообмена между Россией и Европейским союзом. Если говорить об транспортных услугах, в Беларуси преимущественно используются 2 вида транспорта: автомобильный и железнодорожный [2].



Рисунок 1 – Карта международных коридоров, проходящих через Республику Беларусь

По некоторым данным, спрос со стороны зарубежных заказчиков на транспортные услуги, предлагаемые белорусскими аутсорсерами, растет, что так же способствует благоприятному развитию аутсорсинга в стране (рис. 2). Можно утверждать, что в основе развития логистического аутсорсинга и логистической системы Республики Беларусь в целом должны лежать автомобильные грузопе-

ревозки, так как именно они пользуются возрастающим спросом со стороны иностранных поставщиков.

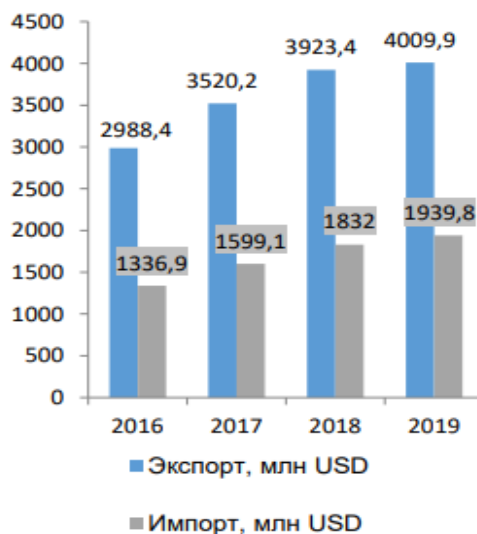


Рисунок 2 – Внешняя торговля транспортными услугами, млн USD [3]

Итак, существует две стороны, способных передать свои логистические функции белорусским аутсорсерам: сторона зарубежных компаний, поставляющих товары в республику, а также со стороны белорусских экспортеров. В первом случае приток денежных средств будет из-за рубежа, а во втором – осуществляться при помощи экономии на логистических операциях отечественных предприятий.

Спрос со стороны зарубежных клиентов предъявляется на все основные виды логистических операций. Поэтому для развития конкурентоспособной логистической системы в республике необходимо создание многопрофильных логистических центров, способных предоставлять полный комплекс логистических операций – начиная со складирования и заканчивая полномасштабным планированием логистических операций. Иными словами, требуется развитие логистических операторов класса 3PL, способных выполнять не просто отдельные виды деятельности на субподрядной основе, а разрабатывать и поддерживать системы управления цепями поставок отдельно для каждого заказчика исходя из его потребностей, а также развитие 4PL логистических операторов, предполагающих слияние функций всех организаций, участвующих в процессе поставки продукции.

Переходя к спросу со стороны белорусских экспортеров, стоит отметить, что малые и средние предприятия испытывают такое же рыночное давление, что и более крупные компании, требующие гибкости производства и поставок. С другой стороны, у них нет таких же внутренних ресурсов. Например, крупные инвестиции в автоматизацию погрузочно-разгрузочных работ могут оказаться для них недоступными. Естественным следствием этого является то, что малый и средний бизнес будет все больше обращаться к 3PL для более быстрых

и эффективных логистических решений. Рост рынка логистического аутсорсинга во многом будет определяться этой категорией клиентов.

Для реализации развития логистического аутсорсинга в Республике Беларусь наиболее приемлемым будет использование кластерного подхода. Для белорусской логистической отрасли применение кластерного подхода целесообразно по двум причинам: во-первых, в результате сотрудничества и конкуренции внутри кластера усиливается конкурентоспособность отдельных компаний и отрасли в целом, что в данный момент весьма актуально для белорусской логистики; во-вторых, компании, входящие в кластер, воспринимаются заказчиком как более надежные и эффективные.

Операторы соперничают между собой, но при этом могут осуществлять и совместные проекты, которые в конечном счете улучшат положение всех сторон [4].

Говоря о развитии рынка логистических услуг нельзя не отметить и роль государства, в лице профильных министерств и ассоциаций, которые в свою очередь должны лишь создавать условия для развития логистической отрасли, информировать зарубежных партнеров о транзитном потенциале страны. Учитывая то, что национальный рынок логистических услуг прошел большой путь эволюции и развития, он еще недостаточно сформирован. Сдерживающим фактором эффективного развития рынка логистических услуг является и слабое развитие внутренней логистики предприятиями реального сектора экономики, прежде всего с государственной долей собственности. Есть много вопросов и к транспортно-логистическим предприятиям. Ряд проектов, заявленных как логистические центры, представляют собой просто улучшенные склады для крупных компаний. Нередко застройщики просто сдают в них площади крупным арендаторами, а все «логистические услуги» ограничиваются разгрузкой, погрузкой и охраной территории. Это связано с тем, что некоторые из них стремятся только получить выгодную прибыль и не уделяют внимание комплексности и качеству логистических услуг, не могут обеспечить безопасность и надежность цепи поставок. Рынок транспортно-экспедиционных услуг очень разнороден, некоторые участники не стремятся сформировать положительный имидж предприятия, а следовательно, и страны при оказании услуг нерезидентам. Государство в свою очередь должно сосредоточиться на упрощении процедур по таможенным операциям, сокращении времени на их проведении, повышении практической ориентированности в подготовке кадров для логистической отрасли, улучшении транспортной инфраструктуры, гармонизации и упрощении условий перевозок для сокращения времени в пути грузового автомобиля, приведении законодательства в соответствие с международными соглашениями и конвенциями, стимулировании внедрения участниками логистической деятельности современно-информационного обеспечения, создании условий для привлечения иностранных инвестиций в логистическую отрасль и др.

Таким образом, белорусская логистическая отрасль имеет перспективы развития компаний-аутсорсеров. Эти перспективы проистекают из значительного преимущества нашей страны – географическое положение. Статистические данные свидетельствуют о возрастающем спросе на услуги белорусских лого-

ператоров. Для привлечения иностранных и отечественных заказчиков следует развивать белорусские логистические кластера, в которых компании различного профиля за счет интеграции смогут предоставлять заказчикам более дешевые и качественные услуги. Помимо этого на государственном уровне необходимо внести некоторые корректировки для развития внутренней логистики предприятий.

Список цитированных источников

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>.

2. Официальный сайт логистической компании «ABL» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ablcompany.ru>.

3. Губский, М. И. Формирование 3PL- и 4PL-компаний как ключевой элемент государственной политики в сфере логистики / М. И. Губский // Проблемы управления. – 2015.

4. Гарбуз, Н. Развитие логистических услуг по классификации PL – «Компас экспедитора и перевозчика» – Минск, 2013.

УДК 332.72

Клим Д. А.

Научный руководитель: к. т. н., доцент Надеина Н. Г.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА АДМИНИСТРАТИВНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Рынок недвижимости определяется как сегмент инвестиционного рынка, где покупаются объекты недвижимости, и реализуется набор организационных, экономических и юридических механизмов, посредством которых передаются право на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены на недвижимость [3].

Тенденции развития и становления рынка недвижимости в значительной степени определяются и зависят от реализации земельных правоотношений, от создания благоприятных условий для более активного вовлечения объектов недвижимости как товара в гражданский оборот, создания инфраструктуры институтов рынка недвижимости и соотношения спроса и предложения.

Офис – одна из самых важных опций для успешного бизнеса, он должен быть удобен для сотрудников и клиентов, если деятельность фирмы предполагает работу с ними.

Основными критериями оценки административных зданий являются следующие:

- месторасположение – самый главный критерий классификации офисов;
- инфраструктура района, транспортное сообщение;
- наличие парковки или паркинга;
- техническое состояние здания, коммуникации, средства связи;
- площадь офиса, планировка, конструктивное решение;
- экстерьер и интерьер офисного здания;
- наличие системы вентиляции и кондиционера;