

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования  
«Брестский государственный технический университет»

**СБОРНИК КОНКУРСНЫХ  
НАУЧНЫХ РАБОТ  
СТУДЕНТОВ И  
МАГИСТРАНТОВ**

Часть II

Брест 2010

УДК 624:628;+338:339

**Сборник конкурсных научных работ студентов и магистрантов.**

**Рецензент:** директор УНИиОКП «НТЦ» А.Я. Найчук, к.т.н., доцент

Сборник охватывает широкий спектр проблемных областей строительства, архитектуры, экономики, машиностроения, ЭВМ и систем, а также общественных и социально-экологических проблем.

Издаётся в 2 частях. Часть 2.

ISBN 978-985-493-161-6 (ч. II)

ISBN 978-985-493-160-9

**Редакционная коллегия:** главный редактор: к.ф.м.н., доцент В.С. Рубанов;  
зам. главного редактора: к.т.н., профессор Шведовский П.В.;  
зам. главного редактора: к.т.н., профессор Муравьёв Г.Л.

**Члены редколлегии:** к.э.н., доцент Козинец М.Т.  
к.т.н., доцент Костюк Д.А.  
к.т.н., доцент Мешик О.П.  
к.т.н., доцент Монтик С.В.  
к.т.н., доцент Филимонова Н.В.

УДК 624:628;+338:339

ISBN 978-985-493-161-6 (ч. II)

© Издательство БрГТУ, 2010

# **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

### КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

В настоящее время сложно представить развитие экономики любой страны без привлечения средств. Наша республика не исключение. Основными источниками инвестиций в Республике Беларусь служат средства консолидированного бюджета, собственные средства организаций и учреждений, а также кредиты банков. В целом эти средства занимают около 90 % от всех источников инвестиционной деятельности.

Главным направлением инвестиционной деятельности является модернизация и обновление производственного процесса, что приводит к росту качества и конкурентоспособности производимой продукции и, как следствие, к увеличению благосостояния каждого гражданина и страны в целом. Однако, помимо благоприятных условий, созданных в Республике Беларусь для развития инвестиций, существует ряд нерешенных проблем. Главными из них являются несовершенство законодательной базы для осуществления инвестиционной деятельности, отсутствие универсальных методик оценки эффективности инвестиций и их влияния на социально-экономический уровень жизни населения. Так как в настоящее время в Республике Беларусь продолжает реализовываться модель социально – экономического развития страны, вопрос о социальной эффективности инвестиций, привлекаемых в экономику, является весьма острым.

Для решения проблемы объективной оценки социально-экономического эффекта инвестиций в рамках СНО «Эком» было выполнено исследование, направленное на разработку комплексной методики, позволяющей оценить прямой и косвенный эффект инвестиционной деятельности. В его основу положен программно-целевой подход, обеспечивающий системное решение данных задач. Их характер и взаимозависимость определялись путем построения «пирамиды инвестиционного анализа».



Рисунок 1 – Пирамида инвестиционного анализа

Источник: собственная разработка

Данная пирамида включает в себя 6 целевых уровней:

**1 уровень** – включает в себе глобальную цель – обеспечение эффективности инвестиций.

**Цели 2-го уровня** предусматривают обеспечение основных видов эффективности: экономической и социальной.

**3 уровень** включает в себя цели по отдельным сферам инвестиционной деятельности:

- Макроэкономическая
- Хозрасчетная сфера
- Валовые инвестиции
- Кредитные инвестиции

**На 4 уровне** расположены цели, различающиеся по аспектам инвестиционной деятельности:

- Бюджетная
- Отраслевая
- Общая эффективность хозрасчетных организаций
- Сравнительная эффективность хозрасчетных организаций
- Социальная эффективность инвестиционного рычага валовых инвестиций
- Инвестиционная эластичность пенсий
- Кредитная эффективность физических лиц (рост благосостояния граждан)
- Эффективность кредитования физических лиц (рост благосостояния экономики и населения в целом за счет предоставления кредитов физическим лицам)

На предыдущих этапах НИРС исследовались цели 4-го уровня, в результате чего нами предложена система показателей для оценки бюджетной и отраслевой эффективности инвестиций. Были изучены и систематизированы методы оценки хозрасчетной эффективности, достаточно широко применяемые в современных организациях. Выполнен содержательный анализ влияния инвестиций на экономику и социальное развитие страны, что в последующем позволило детализировать цели 5-го уровня пирамиды.

**5 уровень** – методы оценки инвестиций:

- ❖ Бюджетно – инвестиционное регулирование
- ❖ Инновационная эффективность
- ❖ Эффективность инвестиций в отрасли
- ❖ Эффективность инноваций в отрасли
- ❖ Статические методы оценки инвестиций
- ❖ Динамические методы оценки
- ❖ Выбор инвестиционного проекта
- ❖ Обоснование целесообразности дополнительных капиталовложений
- ❖ Эффективность по доходам
- ❖ Эффективность по сбережениям
- ❖ Косвенный эффект инвестиций
- ❖ Факторный анализ
- ❖ Эффективность кредитования населения
- ❖ Косвенный эффект кредитования населения

Нами были предложены методы и показатели для оценки эффективности валовых инвестиций и определения их социального эффекта, связанного с улучшением жизни населения и пенсионеров в частности [4,5].

**6 уровень** – модели оценки инвестиционной деятельности

В ходе предыдущего исследования нами были рассмотрены практически все сферы инвестиционной деятельности и источники инвестиций, кроме кредитных. Поэтому на

данном этапе необходимо изучить особенности влияния заемных и, в частности, кредитных инвестиций на экономическую и социальную сферы Республики Беларусь.

Начнем наш анализ с определения роли кредитных ресурсов в росте благосостояния населения. За счет потребительских кредитов население на некоторое время увеличивает свои доходы, что способствует большей способности к сбережениям средств либо большему их расходованию на цели потребления.

После изучения данных официальной статистики нами был предложен показатель эффективности кредитования населения, основанный на темпах прироста доходов, расходов и сбережений населения к темпам прироста кредитов населению. Данный показатель характеризует степень влияния привлеченных средств на повышение благосостояния населения: чем ближе значение данного показателя к 1 или 100%, тем больше эта роль.

$$\mathcal{E}_{кр}^{нас} = \sqrt[3]{K_1 * K_2 * K_3}, \quad (1)$$

где 
$$K_1 = \frac{\Delta \text{Доходы населения}}{\Delta \text{Кредиты населению}} \quad (2)$$

Индикатор жизнеспособности населения ( $K_1$ ) характеризует степень соотношения темпов роста доходов населения и темпов роста кредитов.

$$K_2 = \frac{\Delta \text{Расходы населения}}{\Delta \text{Кредиты населению}} \quad (3)$$

Показатель кредитного влияния на расходы ( $K_2$ ) характеризует степень изменения темпов роста расходов в сравнении с темпами роста привлечения средств.

$$K_3 = \frac{\Delta \text{Сбережения населения}}{\Delta \text{Кредиты населению}} \quad (4)$$

Показатель кредитного влияния на сбережения ( $K_3$ ) характеризует степень изменения темпов роста сбережений в сравнении с темпами роста кредитов, которые позволяют тратить «чужие» деньги, а «свои» сберегать.

Таблица 1 – Расчет показателя эффективности кредитования населения

	2005	2006	2007	2008	2009	Ср. темп
K1	77,57%	75,56%	81,98%	80,26%	91,95%	81,27%
K2	77,26%	75,02%	86,24%	78,30%	104,52%	83,63%
K3	80,38%	82,18%	13,38%	341,10%	167,60%	87,24%
$\mathcal{E}_{кр}^{нас}$	78,39 %	77,52 %	45,57 %	128,94 %	117,22 %	84,01%

В результате проведенного анализа выяснилось, что в среднем на каждый процент изменения кредитов населению происходит изменение на 0,8 пункта темпов роста доходов, расходов и сбережений населению.

На основе факторного анализа по представленной ниже модели можно сделать вывод о том, что наибольшее положительное влияние на рост сбережений оказывает увеличение кредитов, в то время как наибольшее отрицательное влияние оказывает изменение отношения расходов к доходам.

$$\text{Сбережения} = \text{Кредиты} * \frac{\text{Сбережения}}{\text{Доходы}} * \frac{\text{Доходы}}{\text{Расходы}} * \frac{\text{Расходы}}{\text{Кредиты}} \quad (5)$$

Таблица 2 – Факторный анализ влияния показателей на эффективность кредитования населения

Факторный анализ					
	2005	2006	2007	2008	2009
Сбережения	433	615	-1825	1991	2731
за счет изменения					
кредитов населению	837,3194	1107,245	1067,609	267,8019	646,3157
доли сбережений в доходах	74,57475	242,1985	-2794	2322,746	2537,047
покрытия доходами расходов	8,655955	21,63036	-26,9061	75,93443	-675,912
отношения расходов к кредитам	-487,731	-756,376	-71,3332	-675,53	223,6808

Так как, получая кредиты, население увеличивает свою покупательную способность, это приводит и к росту спроса на продукцию, и, как следствие, к увеличению объема промышленной продукции. С учетом этого нами был предложен показатель кредитной эффективности в промышленности, основанный на определении доли влияния полученных кредитов на изменение ОПП ( $Kp_{\text{опп}}$ ).

$$Kp_{\text{опп}} = \text{ОПП} * \Delta \frac{\text{Кредиты населению}}{\text{Инвестиции в основной капитал}} \quad (6)$$

Таблица 3 – Расчетная таблица показателя кредитной эффективности в промышленности

Показатели:	2005	2006	2007	2008	2009
Изменение ОПП	128,88%	123,54%	123,62%	136,97%	94,19%
Кредиты населению	3132,2	5225,4	7681,3	12284,1	15540,8
Инвестиции в ОК	15095,8	20374,1	26053,3	37202,3	43065,6
Доля инвестиционных кредитов	20,75%	25,65%	29,48%	33,02%	36,09%
$Kp_{\text{опп}}$	26,74%	31,68%	36,45%	45,23%	33,99%

Проведенный нами факторный анализ позволил изучить влияние на динамику ОПП таких показателей, как ВВП, расходы населения, доходы населения, инвестиции в основной капитал и полученные кредиты. В анализируемом периоде наибольшее положительное влияние на экономику оказал рост расходов, что способствует увеличению ОПП, а также увеличение доли кредитов в доходах населения. Отрицательное же влияние оказывает увеличение отношения расходов населения к сумме кредита, что свидетельствует о необходимости активизации банками не текущего, а долгосрочного кредитования населения.

В результате исследования разработана многофакторная модель, на основе которой определено влияние факторов на изменение показателя кредитной эффективности в промышленности:

$$\text{ООП} = \text{ВВП} * \text{ОПП} / \text{ВВП} * \text{Расх} / \text{ОПП} * \text{ОПП} / \text{Инв} * \text{Инв} / \text{Расх} * \text{Кред} / \text{Дох} * \text{Дох} / \text{Расх} * \text{Расх} / \text{Кр} \quad (7)$$

Таблица 4 – Факторный анализ кредитной эффективности в промышленности

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009
ОПП	14015	14722	18248	35315	-7605
ВВП	14634,14	13649,61	17446,41	32071,96	7055,028
Доля ОПП в ВВП	-619,136	1072,393	801,5877	3243,036	-14660
Доля расходов в ОПП	595,8929	1010,949	2433,211	11223,2	49776,38
ОПП за счет инвестиций	-5011,93	-6627,55	-3261,35	-4874,79	-32241
Доля инвестиций в расходах	4416,033	5616,605	828,1365	16098,03	-17535,4
Доля кредитов в доходах	18084,81	24992,51	20995,71	32177,74	10780,85
Покрытие доходами расходов	326,7573	735,7607	-5750,36	-4075,077	-16113,2
Отношение расходов к кредитам	-18411,6	-25728,3	-15245,3	-36252,8	5332,378

Таким образом, кредитование населения позволяет не только повысить жизненный уровень населения, но и косвенно влияет на увеличение ОПП, что в свою очередь приводит к росту ВВП и, как следствие, к росту благосостояния страны.

Практическая значимость проведенного исследования, на наш взгляд, заключается в возможности комплексной и объективной оценки результатов воздействия различных видов инвестиций на экономику и социальный уровень страны. Это может служить базой для принятия обоснованных решений по совершенствованию финансово-инвестиционной политики и разработке рациональной структуры валовых инвестиций, формируемых за счет различных источников: бюджетных, заемных, частных.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Обухова, И.И. Финансово-банковская статистика. – Брест, 2007.
2. Плотницкий, М. И. Финансы и кредит. – Мн., 2005.
3. Банковский вестник Республики Беларусь
4. Баранова, Е.В. Методика оценки социально – экономического эффекта валовых инвестиций: сб. конкурсных научных работ студентов и магистрантов. – Брест: Издательство БрГТУ. – 2009. – Ч. II. – 240 с.
5. Баранова, Е.В. Инвестиционная активность бюджета и методы ее оценки: сборник научных работ студентов Третьей международной студенческой научной конференции региональных университетов «Студенческая научная зима в Бресте – 2008». – Брест: Издательство БрГТУ. – 2009. – 280 с.

УДК 658.152/153

*Бедюк А.Н.*

*Научный руководитель: м.э.н. Слапик Ю.Н.*

### АМОРТИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА УЧЕТНУЮ ПОЛИТИКУ

**Введение.** Кризисные явления в экономике Республике Беларусь приводят к отсутствию у предприятий средств не только для расширенного, но и для простого воспроизводства основного капитала. Статистические данные свидетельствуют о высокой степени физического и морального износа основных средств в Республике Беларусь. Состояние основных средств в белорусской экономике представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Состояние основных средств в Республике Беларусь

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Степень износа активной части ОС на конец года, %	55,7	54,2	52,6	62,7	60,0

Источник: [1].

Но, несмотря на намечающуюся положительную тенденцию увеличения степени годности, проблема изношенности основных средств остается актуальной. Одним из основных факторов восстановления экономического роста в условиях инвестиционного кризиса, спада производства и инфляции является гибкая амортизационная политика государства и отдельных предприятий.

**Основная часть.** Амортизационная политика представляет собой научно обоснованную и целенаправленную систему мер, осуществляемых государством в области простого и расширенного воспроизводства амортизируемого имущества, с целью создания благоприятных условий для развития всех субъектов хозяйствования, ускорения научно-технического прогресса и реализации экономической политики.



Амортизационная политика является частью экономической политики государства, в состав которой также входят научно-техническая, инвестиционная, финансово-кредитная политики.

В основе амортизационной политики лежит понятие «амортизация», которая представляет собой процесс перенесения стоимости изношенных основных средств (средств труда) на произведенный с их помощью продукт. Она является важнейшим финансово-экономическим механизмом.

Амортизацию можно рассматривать с нескольких позиций: бухгалтерской, финансовой, а также налоговой. Аспекты данного понятия приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Аспекты амортизации

Бухгалтерский	Амортизация – процесс отражения в бухгалтерском учете уменьшения стоимости основных средств, обесценивающихся под влиянием физического и морального износа. Это специальный механизм для учета пропорционального распределения стоимости основных средств, переносимой на производимый продукт, на период срока их службы.
Финансовый	Амортизация – часть дохода, которая остается в распоряжении предприятия для осуществления процесса воспроизводства его основных фондов. Амортизация является одним из источников финансирования капитальных вложений.
Налоговый	Амортизационные отчисления рассматриваются как величина, которая вычитается из дохода предприятия до уплаты налогов. Чем больше амортизационные отчисления, тем меньше будут налоговые обязательства предприятия.

Источник: Собственная разработка автора

Амортизационная политика в Республике Беларусь предусматривает двухканальную систему начисления амортизации. Это означает, что наряду с начислением амортизации и отнесением ее за счет соответствующих источников, предприятия обязаны формировать амортизационный фонд в сумме амортизационных отчислений, приходящихся на реализованную продукцию.

В современной экономической литературе амортизационный фонд определяется как денежные ресурсы, предназначенные для простого и расширенного воспроизводства основных средств и нематериальных активов, [2]. Его средства носят целевой характер и должны использоваться на финансирование капитальных вложений производственного назначения и затрат организации на жилищное строительство, а также на погашение кредитов и займов, полученных на эти цели, и процентов по ним.

Следует также отметить, что учет амортизационного фонда за балансом практикуется только в Республике Беларусь. Ни международными стандартами финансовой отчетности, ни законодательствами стран постсоветского пространства создание амортизационного фонда не предусмотрено.

Механизм начисления амортизации и формирования амортизационного фонда могут использоваться предприятием при разработке эффективной учетной политики в целях налогообложения. Налоговую политику необходимо рассматривать как составляющую общей учетной политики предприятия, так как вопросы бухгалтерского учета основных средств находятся в тесной взаимосвязи с действующим налоговым законодательством.

Формирование учетной политики для разных целей должно находиться в зависимости от стратегических направлений развития предприятия.

Ускоренные способы позволяют на начальном этапе «списать» на себестоимость большую часть стоимости активов, тем самым уменьшив налогооблагаемую прибыль. Зато в более поздние сроки использования активов, наоборот, за счет снижения амортизационных отчислений увеличивается налогооблагаемая прибыль. Тем самым благода-

ря ускорению амортизации, налогооблагаемая база по прибыли смещается во времени к более поздним периодам.

Например, предприятие приобрело оборудование на сумму 1000 тыс. руб. со сроком полезного использования 10 лет. Для расчета налога на прибыль предоставляется льгота в виде ускоренной амортизации на 6 лет. Представим расчеты в виде таблицы 3.

Таблица 3 – Сравнение способов ускоренной и линейной амортизации

Год службы	% налоговой амортизации	Сумма налоговой амортизации, тыс. руб.	% бухгалтерской амортизации	Сумма бухгалтерской амортизации, тыс. руб.	Разница, тыс. руб.
1	20 %	200	10 %	100	100
2	30 %	300	10 %	100	200
3	20 %	200	10 %	100	100
4	12 %	120	10 %	100	20
5	12 %	120	10 %	100	20
6	6 %	60	10 %	100	-40
7-10	–	–	40 %	400	-400
Всего	100 %	1000	100 %	1000	–

Как видно из примера, общая величина налоговой амортизации равна общей величине бухгалтерской амортизации (и величине первоначальной стоимости основного средства), однако в первые 5 лет срока полезного использования оборудования налоговая амортизация больше, чем бухгалтерская. Другими словами, при использовании методов налоговой амортизации предприятие будет перечислять в бюджет в первый-третий годы эксплуатации объекта меньшую сумму налога на прибыль и, соответственно, большую сумму налога уплачивать в последующие годы. В первые годы работы оборудования, характеризующиеся его высокой фондоотдачей, предприятие получит возможность использовать высвобожденные средства на обновление производства.

В связи приведенным примером связаны возникают следующие понятия:

**Отложенные налоговые обязательства** – это суммы налога на прибыль, подлежащие уплате в будущих периодах в связи с возникновением налогооблагаемых временных разниц, [3].

**Временные разницы** представляют собой разницы между балансовой стоимостью актива или обязательства и их налоговой базой. Они могут быть:

- **Налогооблагаемыми**, приводящими к возникновению налогооблагаемых сумм при определении налогооблагаемой прибыли (налогового убытка) будущих периодов, когда балансовая стоимость актива или обязательства возмещается или погашается;

- **Вычитаемыми**, результатом которых являются вычеты при определении налогооблагаемой прибыли (налогового убытка) будущих периодов, когда балансовая стоимость соответствующего актива или обязательства возмещается или погашается [3].

**Заключение.** На основании всего изложенного, можно предложить следующие направления совершенствования формирования учетной политики предприятия в ее налоговых аспектах:

1. Использование отложенных налогов в целях достижения стратегических целей развития предприятия на каждом этапе его жизненного цикла.

2. Разрешить предприятиям самостоятельно выбирать тот тип амортизационного механизма, который наиболее соответствует целям деятельности (Таблица 4).

Таблица 4 – Предлагаемые варианты амортизационных механизмов для предприятий РБ

I. С формированием амортизационного фонда	II. Без формирования амортизационного фонда
Фактическое формирование и необходимость отражения в бухгалтерском учете	Налоговая и бухгалтерская амортизация; отложенный налог
Льгота по налогу на прибыль	Экономия на налогах в первые годы (высвобождаются средства, т.к. уплата налога на прибыль переносится на более поздние периоды)
Проценты по депозиту в случае размещения фонда на специальном счете	В первые годы снижается себестоимость продукции
Решается вопрос контроля и целевого использования	Нет контроля за формированием и использованием средств на реновацию основных средств

Источник: собственная разработка автора.

3. Проведение индексации не только начисленной амортизации, но и амортизационного фонда. Это может оказаться действенным инструментом в борьбе с последствиями инфляции, из-за которой вымывается значительная его часть.

4. При недостаточности финансовых ресурсов для осуществления инновационной деятельности, предлагаем разрешить собственнику или руководству предприятия принять решение об использовании на эти цели неявных собственных источников, в том числе – амортизационного фонда воспроизводства основных средств. Инновация представляет собой не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы. Для предприятия это может стать значительным преимуществом в конкурентной борьбе, а на макроуровне – означает выход на более высокий уровень производства, увеличение экспорта. Использование амортизационного фонда на инновационные цели может дать существенный положительный эффект, так как в выигрыше оказывается как производитель, так и покупатель.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2009 / Министерство статистики Республики Беларусь. – Минск, 2009.
2. Панина, Н. Воспроизводственный аспект новой амортизационной политики // Экономическая газета. – 2003. – 63 с.
3. Модеров, С. Отложенные налоги – взгляд МСФО // Институт проблем предпринимательства [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=005516> – Дата доступа: 31.04.2010.

УДК 330.34

**Богомазова С.О.**

*Научный руководитель: ст. преподаватель, м.э.н. Зубко И.А.*

### НАЛОГОВЫЙ МОНИТОРИНГ КАК СРЕДСТВО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Финансовый контроль – одна из форм управления финансами любого звена. Он заключается в постоянной проверке выполнения хозяйственных и финансовых операций с точки зрения их законности, экономической целесообразности и достижения положительных конечных результатов работы.

Наличие финансового контроля объективно обусловлено тем, что финансам, как экономической категории, присущи не только распределительная, но и контрольная функ-

ции. Поэтому использование государством финансов для решения своих задач обязательно предполагает проведение с их помощью контроля за ходом выполнения этих задач. Финансовый контроль осуществляется в установленном правовыми нормами порядке всей системой органов государственной власти и органов местного самоуправления, в том числе специальными контрольными органами при участии общественных организаций, трудовых коллективов и граждан.

Значение финансового контроля состоит в том, что при его проведении проявляются, во-первых, соблюдение установленного правопорядка в процессе финансовой деятельности государственными и общественными органами, предприятиями, учреждениями, организациями, гражданами и, во-вторых, экономическая обоснованность и эффективность осуществляемых действий, соответствие их задачам государства. Таким образом, он служит важным способом обеспечения законности и целесообразности проводимой финансовой деятельности.

Налоговый контроль представляет собой составную часть формируемого государством организационно-правового механизма управления, представляющую собой особый вид деятельности специально уполномоченных государственных органов, в результате которой обеспечивается установленное нормами налогового права исполнение обязанностей лиц в сфере налогообложения, исследование и выявление оснований для осуществления принудительных налоговых изъятий в бюджетную систему, а также установление оснований для применения мер ответственности за совершение налоговых правонарушений.

Субъектами налогового контроля являются налогоплательщики – юридические и физические лица, которые должны в законодательном порядке уплачивать налоги и другие обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды.

Объектом налогового контроля являются именно действия (бездействие) налогоплательщиков, налоговых агентов, плательщиков сборов и иных лиц по уплате (удержанию) налогов и сборов, а также по исполнению ими иных обязанностей, предусмотренных налоговым законодательством, которые оцениваются с точки зрения их законности, достоверности и своевременности. Подтверждением данного вывода служит тот факт, что уполномоченные субъекты налогового контроля своими требованиями воздействуют именно на поведение обязанной стороны, которая под влиянием этих воздействий совершает действия, направленные на исправление допущенных нарушений и на надлежащее исполнение своих налоговых обязанностей.

Цели и задачи налогового контроля разнообразны. Среди них можно выделить следующие:

- контроль соблюдения налогового законодательства;
- проверка своевременности постановки на налоговый учет и правильности ведения бухгалтерского учета объектов обложения;
- проверка правильности исчисления налогов и других обязательных платежей;
- обеспечение своевременного и полного внесения в бюджет налогов, причитающихся к уплате;
- наложение финансовых и административных взысканий на нарушителей законодательства по налогам;
- профилактика налоговых правонарушений.

Важнейшей целью налогового контроля является контроль за уходом от налогов. Это явление развивалось вместе с налогообложением, приобретая форму устойчивой закономерности. Одним из наиболее распространенных является уход от налогообложения

при осуществлении операций на финансовом рынке, когда облагаемые доходы от движимого имущества, дивиденды и другие доходы, распределенные компаниями между держателями акций, облигаций, других ценных бумаг, не соответствуют сумме доходов от ценных бумаг, указанных в налоговых декларациях. Часть налогоплательщиков прибегает к налоговым уловкам, выписывая денежные счета на удобные адреса в налоговых убежищах. Разница между этими суммами столь велика, что необходимы особые методы выявления объектов налогообложения.

В теории существуют четыре вида причин уклонения от налогов: моральные, политические, экономические и технические.

Для более широкого раскрытия сущности налогового контроля необходимо четко представлять формы и виды. Формы, виды, методы налогового контроля – важные составные классификации налогового контроля по наиболее характерным признакам. Так, в зависимости от времени осуществления можно выделить три формы налогового контроля: предварительный, текущий, последующий.

Предварительный налоговый контроль. Цель его – предотвратить возможные противоречия в действующем налоговом законодательстве, предупредить налоговые нарушения, не допустить потерь бюджета. Эта форма контроля играет важную роль и наиболее эффективна, так как позволяет предупредить налоговые нарушения и их отрицательные последствия еще на стадии планирования. Предварительный налоговый контроль возложен на специалистов Комитета государственного контроля, финансовых и налоговых органов.

Текущий налоговый контроль. Текущий налоговый контроль осуществляется с целью исключения возможных нарушений налоговой дисциплины в момент совершения операции, обеспечивает своевременность и правильность перечисления налогов и других обязательных платежей в бюджет, внебюджетные фонды. Текущий налоговый контроль тесно связан с бухгалтерским учетом и осуществляется бухгалтерами предприятий в момент перечисления налогов и других обязательных платежей в бюджет, внебюджетные фонды.

Последующий налоговый контроль – заключительная стадия контроля. Его цель – проверить законность совершенных налогоплательщиком финансово-хозяйственных операций, выполнение норм и требований налогового законодательства, полноту перечисления налогов и других обязательных платежей в бюджет, внебюджетные фонды; а в случаях установления нарушений – принять соответствующие меры по их устранению, привлечь к ответственности виновных, обеспечить возмещение ущерба.

Последующий налоговый контроль имеет особенности: он вскрывает недостатки предварительного и текущего налогового контроля, позволяет устранить их, возместить ущерб, привлечь к административной и финансовой ответственности виновных лиц. Основной функцией последующего контроля является выявление нарушений и уклонений от уплаты налогов. Эта форма контроля может осуществляться практически всеми органами, отвечающими за соблюдение налогового законодательства. Она реализуется в виде таких контрольных мероприятий, как:

- проверка;
- обследование;
- опрос налогоплательщиков и других лиц;
- анализ.

Основным наиболее эффективным видом налогового контроля является выездная проверка.

Выездная (документальная) налоговая проверка проводится по месту нахождения (юридическому адресу) налогоплательщика и предполагает обязательную проверку первичных бухгалтерских документов.

К основным недостаткам проверки можно отнести следующие моменты:

- выездная проверка должна быть ориентирована на тех налогоплательщиков, у которых действительно наблюдается нарушение законодательства, а не тратить время на те, где налоговых нарушений нет;

- проверяющим приходится учитывать и обрабатывать информацию в очень большом объеме, что значительно повышает риск необнаружения существенных нарушений в сфере налогообложения;

- очень высокий уровень трудоемкости процедур, выполняемых работниками органов контроля. Тратится слишком много времени на получение необходимой информации.

Около половины проводимых налоговыми органами выездных проверок заканчиваются безрезультативно, не принося доначислений в бюджет.

Таким образом, возникает необходимость повышения эффективности проведения налоговых мероприятий. В первую очередь необходимо усовершенствовать законодательную базу в сфере налогового контроля. Во-вторых, повысить профессиональный уровень подготовки кадров. В-третьих, целесообразно увеличить количество проверок соблюдения налогового законодательства, проводимых совместно с органами внутренних дел, так как результативность их очень высока.

Также в целях совершенствования налогового контроля и снижения количества налоговых правонарушений и преступлений необходимо проведение следующих мероприятий: информирование граждан – потенциальных налогоплательщиков – о развитии правоприменительной практики по делам о налоговых правонарушениях и преступлениях; увеличение риска привлечения к ответственности за совершение налоговых правонарушений.

Также для повышения качества проводимых проверок считается целесообразным проводить так называемый мониторинг финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков, включающий несколько основных уровней. В первую очередь, это анализ сумм начисленных и поступивших налоговых платежей и анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков.

Основные задачи налогового мониторинга – анализ динамики сумм уплаченных налогов и анализ факторов, влияющих на формирование налогооблагаемой базы. Применение указанного метода дает возможность повысить эффективность проведения проверки и сократить временной фактор.

Как правило, данный метод позволяет правильно прогнозировать ситуацию экономического состояния налогоплательщика, планировать суммы налоговых поступлений и тем самым увеличить собираемость налогов. Но стоит сказать о том, что проведение подобных мероприятий является весьма трудоемким процессом и в целях эффективности его применения необходимо создание соответствующего отдела, в функции которого будут входить:

- проведение налогового мониторинга;
- анализ экономической деятельности предприятий региона;
- организация и проведение необходимых налоговых мероприятий;
- внедрение систем и сред с использованием новых информационных технологий, систем принятия и поддержки решений;
- совершенствование функционирования налоговых систем и систем налогообложения.

Налоговые органы иностранных государств осуществляют налоговый мониторинг рисков на систематической и комплексной основе.

Слово «мониторинг» (от англ. monitoring) было заимствовано в начале 1990-х гг.: в толковых словарях, а также словарях иностранных слов советского периода этого термина нет. В современном Большом толковом словаре русского языка под мониторингом понимается система постоянных наблюдений, оценки и прогноза изменений состояния какого-либо природного, социального и т.п. объекта. Поэтому можно предложить следующее определение налогового мониторинга как экономической категории.

Налоговый мониторинг – это совокупность форм и методов управления налоговыми отношениями, основанная на постоянном наблюдении, оценке и прогнозе изменения состояния налоговой системы государства. Однако он может стать и действенным инструментом системы налогового администрирования, в частности для выявления реальных налоговых обязательств хозяйствующих субъектов в целях проведения налоговых проверок.

Налоговые органы, обладая, как правило, ограниченными источниками информации, из огромного числа налогоплательщиков должны выбрать тех, в отношении которых следует применить методы налогового контроля. Эффективный налоговый мониторинг, основанный на систематизированном опыте выявления налоговых схем, оценке вероятности их применения, анализе и обработке поступающей информации из различных источников, выявлении зон риска, может помочь в этом.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый Кодекс Республики Беларусь.
2. О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 16.10.2009 № 510.
3. Интернет-ресурс: [www.mirfin.gov.by](http://www.mirfin.gov.by).

УДК 330.34

*Богомазова С.О.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель, м.э.н. Зубко И.А.*

### МЕРЫ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ СОВЕРШЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Налоговая система нашей республики еще достаточно молода, и в настоящее время ведется активная работа по упрощению механизма исчисления отдельных платежей, рационализации структуры налогов и общего снижения налоговой нагрузки. Немаловажным является достижение определенной стабильности налогообложения, от которой во многом зависят возможности планирования бизнеса на перспективу. Однако стабильность не означает абсолютную неизменность налоговой системы, а напротив, предполагает ее периодическое реформирование и максимальную адаптацию к изменяющимся экономическим условиям. Пропорционально изменениям налогообложения в целом, должна изменяться организация и осуществление налогового контроля. Взятие на вооружение мирового опыта, а также увязка его с национальными особенностями может дать максимально положительный эффект.

Рассмотрим основные мотивы, толкающие плательщиков к недобросовестному отношению к обязанностям налогоплательщиков и варианты их решения.

Нежелание уплачивать налоги вызвано не только высоким уровнем налогообложения, но и пониженной налоговой способностью организаций и населения. В свою очередь это является следствием негативных процессов, происходящих в экономике, к числу которых относятся: падение уровня производства, инфляция, неплатежи, недостаток оборотных средств, вывоз и «тенизация» капитала.

Кроме того, следует учитывать также отдельные социально-психологические процессы, происходящие в обществе: безразличное в большинстве своем отношение налогоплательщиков к финансовым проблемам государства в целом и негативное восприятие ими налогообложения в частности. Стремление уклониться от исполнения своих налоговых обязанностей укоренилось в сознании многих людей. Деятельность по предупреждению налоговой преступности должна осуществляться по этим двум направлениям.

Таким образом, объект предупреждения налоговой преступности – это совокупность взаимосвязанных политических, экономических и социально-психологических процессов, препятствующих добросовестному исполнению налогоплательщиками своих налоговых обязанностей. Оказывая соответствующее воздействие именно на эти криминальные объекты, государство может значительно улучшить положение дел в налоговой сфере.

Другим важным элементом, характеризующим предупреждение преступности того или иного вида, является его цель. Общей целью предупреждения налоговой преступности является достижение или сохранение тенденции снижения и позитивного изменения ее характера и структуры. Основным показателем, свидетельствующим об изменении положения дел в лучшую сторону, должно стать снижение общего числа регистрируемых налоговых нарушений.

Для достижения этой цели необходимо разрешить целый ряд задач, главной из которых является обеспечение защиты финансовых интересов государства и общества. Это, в свою очередь, предполагает: выявление, исследование и последующее устранение причин и условий, способствующих совершению налоговых преступлений; предотвращение или пресечение налоговых нарушений; возмещение ущерба, причиняемого налоговыми нарушениями, т. е. поступление причитающихся государству налогов, пени и штрафов в бюджет в полном объеме.

К числу общих мер, оказывающих положительное влияние на сферу налогообложения, можно отнести развитие производства, снижение инфляции, стабилизацию курса национальной валюты, увеличение доходов населения.

Предупреждение совершения налоговых преступлений должно осуществляться на различных уровнях и в нескольких направлениях.

Совершенствовать налоговый контроль можно применяя комплекс экономических, политических, правовых, организационно-управленческих, технических, культурно-воспитательных мер.

К числу специальных экономических мер следует отнести те, которые направлены на стимулирование легальной предпринимательской деятельности:

- сокращение объема неучтенной наличности и незаконно вывозимых за рубеж капиталов;
- увеличение налогового потенциала физических и юридических лиц;
- снижение уровня налогообложения.

Их реализация, безусловно, создаст необходимые экономические предпосылки для своевременной и полной уплаты налогоплательщиками обязательных платежей.

Политическими по содержанию являются мероприятия, затрагивающие деятельность властных структур в связи с налогообложением, имеется в виду изменение проводимой



налоговой политики – осуществляемые государством мероприятия по использованию налоговых рычагов, нацеленные на стимулирование приоритетных направлений развития экономики и формирование централизованных финансовых ресурсов.

Налоговая политика является составной частью экономической политики государства и во многом определяется уровнем его экономического развития. Налоговая политика должна проводиться в соответствии с принципами всеобщности, равенства, справедливости, соразмерности, удобства и подвижности налогообложения.

Правовые меры являются приоритетными, так как практически все предупредительные меры требуют соответствующего нормативного обеспечения. Процесс совершенствования налогового законодательства должен быть продолжен. Следует устранить недостатки отдельных налоговых механизмов и средств обеспечения исполнения налоговых обязанностей.

Техническими являются мероприятия по совершенствованию форм и методов налогового контроля, повышению квалификации руководителей организаций и бухгалтерских работников, техническому перевооружению налоговых органов, введению в организациях новых кассовых аппаратов с фискальной памятью. Для успешного решения задач, стоящих перед налоговыми и другими контролирующими органами по предупреждению налоговых преступлений и правонарушений, необходимо внедрение современных информационных технологий.

К профилактическим мерам, направленным на предупреждение налоговых преступлений, можно обоснованно отнести: использование средств массовой информации для разъяснения положений налогового законодательства, прав и обязанностей контролирующих органов, формирования уважительного отношения у граждан к их деятельности, привития налоговой культуры, а также воспитания законопослушного налогоплательщика, осуществление соответствующего взаимодействия с государственными органами и общественными объединениями, внесение в организации представлений и предложений по устранению причин и условий.

Система предупредительных мер должна основываться на четком представлении о налоговой системе и принципах ее построения, налогах ее составляющих, основаниях возникновения и прекращения налоговых обязанностей, правовом положении налогоплательщиков, налоговых агентов и их представителей, особенностях исчисления и порядке уплаты налогов, системе налогового контроля, компетенции налоговых органов, полномочиях их должностных лиц, принудительных мерах взыскания и налоговой ответственности.

С учетом вышеизложенного предупреждение налоговой преступности можно определить как применение комплекса различающихся по содержанию мер, направленных на совокупность политического, экономического и социально-психологических процессов, препятствующего добросовестному исполнению налогоплательщиками своих налоговых обязанностей. Особенности предупреждения налоговой преступности заключаются в том, что:

- предупредительные меры нацелены на достижение или сохранение тенденции снижения и позитивного изменения ее характера и структуры;

- главной задачей предупредительной деятельности является обеспечение защиты финансовых интересов государства и общества. Это предполагает: выявление, исследование и последующее устранение причин и условий, способствующих совершению налоговых преступлений; предотвращение или пресечение налоговых преступлений и правонарушений; возмещение ущерба, причиняемого налоговыми преступлениями и правонарушениями.

правонарушениями, т.е. поступление причитающихся государству налогов, пени и штрафов в бюджет в полном объеме; выявление лиц, склонных к совершению налоговых преступлений и правонарушений, их исправление и перевоспитание;

- масштаб применения предупредительных мер не ограничивается сферой налогообложения, а распространяется на бюджетную и валютную сферы, а также сферу денежного обращения;

- предупреждение должно осуществляться на всех уровнях различными по содержанию мерами, среди которых можно выделить: экономические, политические, правовые, организационно-управленческие, технические и культурно-воспитательные;

- действие предупредительных мер распространяется на лиц, относящихся к категории налогоплательщиков, а также лиц, ответственных за исчисление и уплату налогов: К числу последних относятся руководители и главные бухгалтеры организаций, а также налоговые агенты;

- соответствующие мероприятия наряду с различными контролирующими и правоохранительными органами государства осуществляются специальными субъектами, к числу которых относятся финансовые, налоговые органы, а также органы, наделенные соответствующей компетенцией;

- система предупреждения должна основываться на познаниях в области налогового права и налогообложения.

Важнейшим фактором повышения эффективности контрольной работы налоговой инспекции является совершенствование действующих процедур контрольных проверок. Необходимыми признаками любой действенной системы налогового контроля являются:

- наличие эффективной системы отбора налогоплательщиков для проведения документальных проверок, дающей возможность выбрать наиболее оптимальное направление использования ограниченных кадровых и материальных ресурсов налоговой инспекции, добиться максимальной результативности налоговых проверок при минимальных затратах усилий и средств, за счет отбора для проверок таких налогоплательщиков, вероятность обнаружения налоговых нарушений у которых представляется наибольшей;

- применение эффективных форм, приемов и методов налоговых проверок, основанных как на разработанной налоговым ведомством единой комплексной стандартной процедуре организации контрольных проверок, так и на прочной законодательной базе, предоставляющей налоговым органам широкие полномочия в сфере налогового контроля для воздействия на недобросовестных налогоплательщиков;

- использование системы оценки работы налоговых инспекторов, позволяющей объективно учесть результаты деятельности каждого из них, эффективно распределить нагрузку при планировании контрольной работы.

Проблема рационального отбора налогоплательщиков для проведения контрольных проверок приобретает особую значимость в условиях массовых нарушений налогового законодательства. Система отбора наиболее эффективна при использовании двух способов отбора налогоплательщиков для проведения документальных проверок: случайного и специального отбора, что позволяет наиболее полно охватить документальными проверками налогоплательщиков, обеспечивает профилактику налоговых правонарушений за счет внезапности и непредвиденности контрольных проверок, а также проведение целенаправленной выборки налогоплательщиков, у которых вероятность обнаружения налоговых нарушений представляется наиболее высокой. Но это условие возможно лишь в условиях достаточности средств и персонала на осуществление данных мероприятий.

Первоочередной задачей налоговых органов является постоянное совершенствование форм и методов налогового контроля. Наиболее перспективным выглядит увеличение количества проверок соблюдения налогового законодательства, проводимых совместно с другими контролирующими органами. Результативность их очень высокая, поэтому дальнейшее продолжение совместной деятельности может привести к увеличению поступлений от таких проверок.

Также действенной формой налогового контроля являются перепроверки предприятий, допустивших сокрытие налогов в крупных размерах в течение года с момента такого сокрытия. Подобные повторные проверки позволяют проконтролировать выполнение предприятий по акту предыдущей проверки, а также достоверность текущего учета.

В настоящее время получили мировое распространение факты уклонения налогоплательщиков от уплаты налогов посредством неведения бухгалтерского учета, ведения его с нарушением установленного порядка, которые делают невозможным определение размера налогооблагаемой базы. Особая сложность работы с данной категорией налогоплательщиков связана с отсутствием эффективных механизмов борьбы с подобными явлениями. Не имея достаточного времени и кадровых ресурсов, необходимых для фактического восстановления бухгалтерского учета, сотрудники налоговых органов вынуждены брать за основу для исчисления налоговых обязательств налогоплательщика данные, декларированные в налоговых расчетах и вытекающие из бухгалтерской документации, даже в тех случаях, когда анализ иной имеющейся информации дает основания сделать вывод, что указанные документы искажаются.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый Кодекс Республики Беларусь.
2. О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 16.10.2009 № 510.
3. Интернет-ресурс: [www.minfin.gov.by](http://www.minfin.gov.by).

УДК 332.642

*Вихрова Е.С., Ступчик М.И.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Антонюк Я.С.*

### ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ г. БРЕСТА МЕТОДОМ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ОБЪЕКТОВ-АНАЛОГОВ НА НАЧАЛО МАРТА 2010 г.

Целью данной работы является анализ рынка продаж коммерческой недвижимости г. Бреста и определение авторских корректировок по элементам сравнения для получения величин рыночной стоимости. Рыночная стоимость объекта – наиболее вероятная цена, складывающаяся на момент оценки в месте ее проведения на основании спроса и предложения. Однако при проведении оценки объектов недвижимости присутствует субъективный фактор ввиду использования оценщиками экспертного подходов. Поэтому исследования, проводимые оценщиком, должны проводиться с помощью адекватных методов.

Согласно [1], рыночная стоимость объектов недвижимости определяется при помощи затратного, сравнительного и доходного методов. В данной работе определение рыночной стоимости объектов коммерческой недвижимости производилось с использованием сравнительного метода. Сравнительный метод (метод сравнительного анализа продаж)

представляет собой совокупность методов расчета стоимости объекта недвижимости, основанных на информации о рыночных ценах объектов-аналогов с последующей корректировкой их стоимости по элементам сравнения (имущественные права, условия финансирования, время и условия продажи, местоположение и др.).

При применении сравнительного метода могут быть использованы количественные и качественные методы проведения корректировок. В данной работе для определения корректировок был использован метод статистического анализа, основанный на расчете корректировок по элементам сравнения с использованием математического аппарата статистики, в том числе корреляционно-регрессионного анализа, который позволяет определить уравнение, отражающее зависимость между ценой (стоимостью 1 м<sup>2</sup>) объекта недвижимости и определяющими ее факторами (местоположение, площадь и т.д.). Для этого необходимо: 1) построение эконометрической модели; 2) оценка параметров построенной модели; 3) проверка качества найденных параметров модели и самой модели в целом.

Построение эконометрической модели состоит из двух частей: выбор вида уравнения регрессии и отбор факторов. Если имеется выборка из  $n$  известных значений цен объектов-аналогов  $y_1, y_2, \dots, y_n$  и выделено  $v$  характеристик (факторов) объекта недвижимости, численные значения которых равны  $x_{u1}, x_{u2}, \dots, x_{un}, u = 1, \dots, v$ , уравнение множественной нелинейной регрессии в таком случае будет иметь вид:

$$y = a_1^{x_1} \cdot a_2^{x_2} \cdot a_3^{x_3} \cdot \dots \cdot a_v^{x_v} \cdot b, \quad (1)$$

где  $a_1, \dots, a_v$  – неизвестные коэффициенты;  $b$  – неизвестный свободный член.

Построение эконометрической модели было реализовано на примере коммерческой (торговой и офисной) недвижимости г. Бреста по состоянию на начало марта 2010 г.

#### 1. Анализ рынка продаж торговой недвижимости г. Бреста.

Количество объектов-аналогов составило  $n_{мл} = 146$  (с марта 2006 г. по начало марта 2010 г.).

В ходе работы получили базовые корректировки к рыночной стоимости 1 м<sup>2</sup> торговой недвижимости (таблица 1) [2], [3]. По полученным данным был также построен график изменения величины стоимости 1 м<sup>2</sup> торговой недвижимости во времени (рисунок 1).

Коэффициент множественной детерминации  $R^2 = 0,875$ .

Таблица 1 – Базовые корректировки к стоимости 1 м<sup>2</sup> торговой недвижимости

Характеристика	Переменная	Корректировка в долях	Корректировка в %
<b>Районы</b>	$x_1$	$k_1$	$(k_1-1)100\%$
Восток	5,636	0,747	-25%
Граевка	5,398	0,718	-28%
Речица	3,919	0,565	-44%
Дубровка	4,948	0,668	-33%
Заводской	5,400	0,719	-28%
Карьерная	1,097	0,356	-64%
Центр	7,428	1,000	0%
Вулька	7,165	0,958	-4%
Ковалево	5,969	0,788	-21%
Гоголя	2,941	0,481	-52%
Южный	3,784	0,552	-45%
<b>Уровень отделки</b>	$x_2$	$k_2$	$(k_2-1)100\%$
нет данных	4,294	0,989	-1%
стандарт	1,080	0,700	-30%
улучшенная	3,286	0,887	-11%
евроремонт	4,402	1,000	0%

Продолжение табл. 1

<b>Материал стен</b>	$X_3$	$K_3$	$(K_3-1)100\%$
нет данных	3,051	0,721	-28%
кирпич	8,006	1,000	0%
сэндвич пан.	5,274	0,835	-17%
смеш. к-ции	3,681	0,752	-25%
<b>Тип объекта</b>	$X_4$	$K_4$	$(K_4-1)100\%$
павильон	4,732	0,812	-19%
помещение	7,301	1,000	0%
здание	3,056	0,710	-29%
<b>Площадь</b>	$X_5$	$K_5$	$(K_5-1)100\%$
до 30	5,901	0,759	-24%
30-100	9,690	0,931	-7%
100-300	11,004	1,000	0%
300-1000	4,285	0,695	-30%
>1000	3,607	0,670	-33%

По итогам анализа рынка продаж торговой недвижимости г. Бреста были выявлены следующие тенденции:

1. Рост цен на торговую недвижимость в г. Бресте за 2007 г. составил 57%, за 2008 г. – 8%, но уже в конце 2008 г. наблюдается падение цен на рынке недвижимости, которое обусловлено мировым финансово-экономическим кризисом, падением курса белорусского рубля по отношению к доллару США и частично снижением спроса на недвижимость. Видно также, что на протяжении 2009 г. цены продолжают снижаться (за 2009 г. снижение составило 21%). Также темп падения цен значительно снизился и к 2010 г. Так, падение цен в 2009 году в среднем за месяц составляло 1,75%, а в 2010 году темп падения снизился до 0,5% в месяц.

2. Самым престижным районом (самые высокие цены) г. Бреста является «Центр». Местоположение в таких районах, как «Восток», «Вулька», «Заводской», «Граевка» и «Ковалёво» приводит к снижению стоимости объекта на 4-28%, а в других районах на 30-60%.

3. Наибольшую стоимость имеют объекты со стенами из кирпича. Выполнение стен из других материалов снижает стоимость на 17-25%.

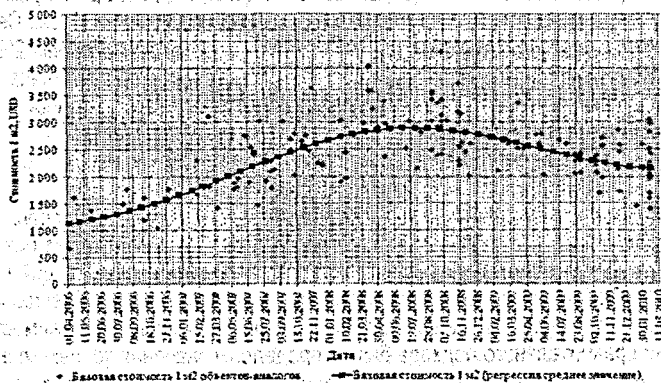


Рисунок 1 – Изменение стоимости 1 м² объектов торговой недвижимости

4. Наибольшим престижем пользуются объекты с евроремонтом. Стоимость таких объектов выше примерно на 11-30%, чем объектов со стандартной и улучшенной отделкой.

5. Наибольшую стоимость имеют торговые помещения. Стоимость торговых павильонов на 19% ниже, чем стоимость аналогичных помещений, а торговых зданий ниже на 29%.

6. Предпочтительны объекты площадью от 100 до 300 м<sup>2</sup>.

## 2. Анализ рынка продаж офисной недвижимости г. Бреста

Количество объектов-аналогов составило  $n_{\text{од}} = 85$  (с января 2006 г. по нач. марта 2010 г.).

Коэффициент множественной детерминации  $R^2 = 0,804$  для офисной недвижимости.

В ходе исследований получили базовые корректировки к рыночной стоимости 1 м<sup>2</sup> офисной недвижимости (таблица 2) [2] [3].

Таблица 2 – Базовые корректировки к стоимости 1 м<sup>2</sup> офисной недвижимости

Характеристика	Переменная	Корректировка в долях	Корректировка в %
<b>Район</b>	<b><math>x_1</math></b>	<b><math>k_1</math></b>	<b><math>(k_1-1) \cdot 100\%</math></b>
Восток	3,302	0,751	-25%
Центр	1,851	1,000	0%
Ковалево	4,391	0,606	-39%
Адамково	4,846	0,554	-45%
Задворцы	8,311	0,279	-72%
Дубровка	6,210	0,423	-58%
Киевка	1,951	0,980	-2%
<b>Уровень отделки</b>	<b><math>x_2</math></b>	<b><math>k_2</math></b>	<b><math>(k_2-1) \cdot 100\%</math></b>
нет данных	1,010	0,324	-68%
без отделки	3,831	0,776	-22%
стандарт	4,170	0,863	-14%
улучшенная	4,583	0,980	-2%
евроремонт	4,647	1,000	0%

В результате анализа рынка продажи офисной недвижимости г. Бреста можно сделать следующие выводы:

1. С начала 2009 г. наблюдается падение цен на рынке недвижимости. Так, за 2008 г. рост цен на офисную недвижимость составил 13,65%. За 2009 г. снижение цен составило 10,82%, а за 2010 г. (март 2010 г.) – 4,84%. В целом за период январь 2009 – март 2010 цены на офисную недвижимость снизились на 13,78%.

2. Самым престижным районом (самые высокие цены) г. Бреста для офисной недвижимости является «Центр». Далее идет «Киевка» – снижение цены на 2%. Самыми не-престижным районом являются «Задворцы» – снижение цены объектов на 72%.

3. Наибольшим престижем пользуются объекты с евроремонтом. Величина стоимости таких объектов выше на 2-68%, чем у объектов без отделки, с улучшенной и стандартной отделкой.

По полученным данным был построен график изменения величины стоимости 1 м<sup>2</sup> офисной недвижимости во времени (рисунок 2).

Таким образом, проведенный анализ результатов показал, что построенная модель с достаточным числом факторов, где определена значимость каждого из них в отдельности, а также совокупная значимость их воздействия на результирующий показатель (стоимость 1 м<sup>2</sup> объекта) надежна для оценки рыночной стоимости объектов коммерческой недвижимости. Для упрощения расчетов стоимости объекта недвижимости при использовании сравнительного подхода были определены значения корректировок к стоимости 1 м<sup>2</sup>, что значительно упрощает работу оценщика и снижает субъективность в определении корректировок оценщиком.

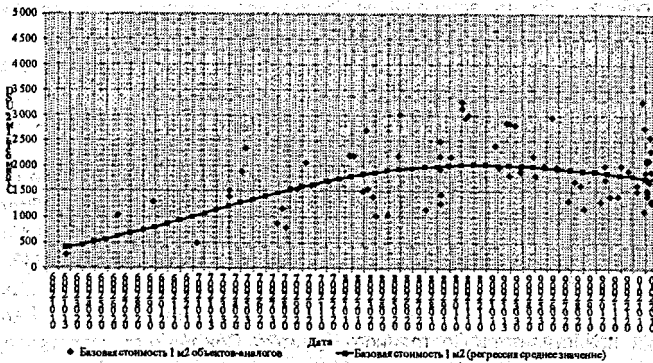


Рисунок 2 – Изменение стоимости 1 м<sup>2</sup> объектов офисной недвижимости

### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Оценка стоимости гражданских прав. Оценка капитальных строений (зданий, сооружений), не завершенных строительством объектов, изолированных помещений как объектов недвижимого имущества: СТБ/ОР 52.3.01-2007. – Минск: Госстандарт РБ, 2007. – 24 с.

2. Антонюк, Я.С. Определение корректировок к рыночной стоимости объектов недвижимости методом статистического анализа (на примере г. Бреста) / Я.С. Антонюк, Е.Ю. Гусева, В.В. Малашицкая, Д.А. Покало // Вестник БрГТУ. – 2009. – № 3: Экономика. – 95-99 с.

3. Антонюк, Я.С. Определение рыночной стоимости объектов недвижимости методом статистического анализа объектов-аналогов (на примере г. Бреста) / Я.С. Антонюк, Е.Ю. Гусева, В.В. Малашицкая, Д.А. Покало // Труды МИУ. – 2009. – № 2. – 90-97 с.

УДК 338.246.87

Громько И.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Омелянюк А.М.

### ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА БЕЛАРУСИ И РОССИИ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

По некоторым прогнозам дальнейшее глобальное потепление климата грозит тотальной нехваткой продуктов питания, что дестабилизирует геополитическую ситуацию и ведет к острому кризису в беднейших районах планеты [1].

Согласно выводам экспертов, чтобы избежать кризиса, производство продуктов к 2050 году должно быть удвоено. А значит, правительства всех стран уже сейчас должны предпринимать шаги для развития сельского хозяйства.

По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, на сегодняшний день более 1 миллиарда человек в мире голодают. Это означает, что при малейшем ухудшении экономической ситуации появляется угроза безопасности любой продовольственной системы, особенно если это связано с ростом цен [2].

По мнению заведующей отделом рынка Республиканского научного унитарного предприятия "Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси", доктора экономических наук, члена-корреспондента НАН Беларуси Зинаиды Ильиной, для мирового рынка рост цен на сырье и продовольствие не является чем-то особенным: мировые цены в той или иной мере повышаются уже более тридцати лет. Однако особенность ны-

нешней ситуации в том, что если раньше после некоторого роста они снижались, причем иногда до прежнего уровня, то после 2000 г. этот процесс уже становится необратимым. За три года мировые цены на пшеницу выросли на 181 %, на продовольствие в целом – на 83 %, и снижения их в ближайшем будущем не предвидится. Рост цен на фоне общего дефицита продовольствия основательно ухудшил обеспечение населения многих стран, в первую очередь, зависимых от импорта [2].

В большинстве стран мира усугубляется поиск оптимальных решений продовольственной проблемы. Не являются исключением Беларусь и Россия. Проведению согласованной аграрной политики и обеспечению продовольственной безопасности Союзного государства было посвящено заседание постоянно действующего семинара при Парламентском Собрании Союза Беларуси и России по вопросам союзного строительства, прошедшее в октябре 2009 г. в Гродно. В нем приняли участие депутаты Парламентского Собрания, представители Постоянного Комитета Союзного государства, профильных министерств и ведомств РБ и РФ, научной общественности двух стран.

Участники семинара всесторонне проанализировали состояние и ключевые проблемы экономической интеграции Беларуси и России в аграрной сфере. Отмечая, что развитие агропродовольственного сектора экономики Союзного государства является одним из основных приоритетов социально-экономической политики, гарантирующим продовольственную безопасность двух стран, участники семинара пришли к выводу о настоятельной необходимости проведения согласованной аграрной политики.

Следует отметить, что интеграция агропромышленных комплексов Беларуси и России дала уже положительные плоды. Обеспечен устойчивый рост производства сельхозпродукции и продовольствия, увеличен их экспорт. Объем товарооборота между нашими странами только по продовольственной группе в 2008 г. составил около 3 миллиардов долларов. Сформированы пятилетние совместные балансы спроса и предложения по мясу, молоку и сахару, направленные на стимулирование роста производства и взаимной торговли. Разрабатываются и реализуются совместные программы, финансируемые из бюджета Союзного государства – “Лен”, “Картофель”, “Молоко”, “Фруктово-овощная продукция”.

В то же время, несмотря на положительные результаты экономической интеграции государств – участников Союзного государства в агропромышленной сфере остается ряд экономических, организационных и технологических проблем, из-за чего потенциал взаимодействия двух стран в аграрном секторе, в сфере поставок продовольствия и повышения его конкурентоспособности использован далеко не полностью. Имеются различия в системе государственной поддержки агропромышленного производства, в политике ценообразования и налогообложения сельхозтоваропроизводителей. Существуют барьеры в торговле продовольствием и сельхозсырьем с обеих сторон. Это говорит о том, что формирование единой аграрной политики требует дальнейшей поэтапной синхронизации важнейших ее направлений.

Во время проведения семинара состоялось также заседание Комиссии Парламентского Собрания по экономической политике. Члены комиссии проанализировали работу по учету, оценке и управлению активами Союзного государства, обсудили, как идет подготовка проектов порядка разработки и реализации программ Союзного государства и порядка проведения конкурсов по исполнению мероприятий программ Союзного государства. Представители Постоянного Комитета Союзного государства представили отчет Совета Министров Союзного государства об исполнении бюджета Союзного государства за 2008 и 2009 год.



Что касается вопроса об уровне обеспечения национальной продовольственной безопасности в целом в Беларуси, целесообразно привести на этот счет мнения ряда экспертов, в частности, директора республиканского научного унитарного предприятия "Институт системных исследований в агропромышленном комплексе Национальной академии наук Беларуси" Валерия Бельского. С его точки зрения, в Беларуси национальная продовольственная безопасность обеспечена на уровне выше среднего. Объем производства продовольственных ресурсов в Беларуси наиболее высок среди стран СНГ. Страна играет достаточно заметную роль в мире в области производства картофеля, молока, в некоторой степени льна, а также в смежных отраслях – сельхозмашиностроении, производстве минеральных удобрений.

В то же время, в Беларуси сокращается потребление бедковой животной пищи – мяса, а также снижаются показатели по потреблению молока на душу населения [2].

Сегодня меняются приоритеты в питании, а также на потребление влияют ценовые тенденции. Для всего мира характерна тенденция к сокращению объемов производства мяса и молока в личных подсобных хозяйствах: личные подсобные хозяйства перестают играть ту роль, когда около 50% всей сельхозпродукции производилось в них. Сейчас они дают примерно 30%, но этот показатель и дальше будет сокращаться, особенно по молоку и мясу; по картофелю и овощам он пока сохраняется. Это свидетельствует о положительных тенденциях в экономике страны: люди предпочитают покупать продукты в магазинах.

По данным В.Бельского, доля расходов населения на питание сократилась в последние годы с 60% до 41%, а по итогам текущего года еще снизится.

Следует обратить внимание на такие успехи белорусского сельского хозяйства, как значительное увеличение экспорта и недопущение раздробленности хозяйств.

Заместитель начальника управления агропромышленного комплекса Министерства экономики Беларуси Василий Бондарев отмечает, что в соответствии с госпрограммой возрождения и развития села в 2010 году Беларусь планировала достичь оптимального уровня продбезопасности по овощам, маслосеменам рапса и сахарной свекле и промежуточного – по зерну, картофелю, мясу и молоку. Между тем он констатировал, что уже в прошлом году страна достигла оптимального уровня по овощам, маслосеменам рапса и сахарной свекле, промежуточного – по зерну, картофелю, мясу и молоку.

В соответствии с общепринятыми критериями импорт продовольствия в страну не должен превышать 25%, а в настоящее время этот показатель в Беларуси составляет 18-19%.

Впервые за последние годы уборочная кампания в стране началась с запасами зерна в миллион тонн. Кроме этого, ежегодно увеличиваются объемы производства мясной и молочной продукции.

Более 95% продуктов питания, которые реализуются в стране, производятся белорусскими предприятиями. По словам специалистов, этот показатель позволяет утверждать, что продовольственная безопасность республики обеспечена. Около 6 миллионов тонн зерна, 9,5 тонн картофеля, овощей, ягод и сахарной свеклы, 1 миллион тонн мяса и 4,5 тонн молока – столько должна ежегодно производить страна, чтобы обеспечить свою продовольственную безопасность.

Валерий Бельский отмечает, что продовольственная безопасность – это проблема, которая включает два аспекта – возможность обеспечить население страны продуктами в достаточном объеме, а также возможность покупать продукцию по сложившимся рыночным ценам всеми социальными группами.

Василий Павловский, заместитель министра сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, в свою очередь, утверждает, что, если определять продовольственную безопасность по методике ФАО, это два показателя – количество переходящего зерна от старого урожая к новому и производство зерна на душу населения. Запас же в Беларуси составляет более одного миллиона тонн.

Такой запас удалось собрать впервые за последние годы. Плюс к этому в 2008 году произведено 915 килограммов зерна на душу населения, в то время как в 2007 этот показатель составлял только 764.

Если рассматривать другие продукты – молоко, сахар, которого в республике производится 65 килограмм на душу населения при норме 59, то в 2008 году по всем продуктам обеспечена продовольственная безопасность.

Если говорить о показателях продовольственной продукции, то в стране давно нет дефицита молочных и мясных продуктов. Не случайно нашей республике принадлежит первое место среди стран СНГ по производству мяса и молока на душу населения. Причем ежегодно эти объемы увеличиваются [3].

Что касается государственного концерна "Белгоспищепром", следует сказать, что он поставляет продукцию не только на внутренний рынок: треть продукции концерна – это экспортный потенциал в 34 страны мира.

Продается около 20-30% всего того, что производят перерабатывающие предприятия Республики Беларусь. Это, в свою очередь, дает возможность наращивать экспорт, доходы от которого пойдут на дальнейшее развитие аграрного сектора.

Таким образом, учитывая приведенное выше, можно сделать вывод, что продовольственная безопасность в Беларуси обеспечена на достаточно высоком уровне, в то время как требуется принятие мер по развитию сотрудничества Беларуси и России в аграрной сфере. К настоящему моменту достигнуты определенные успехи в этом плане, а именно: обеспечен устойчивый рост производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия, увеличен их экспорт, сформированы пятилетние совместные балансы спроса и предложения по мясу, молоку и сахару, направленные на стимулирование роста производства и взаимной торговли, разрабатываются и реализуются совместные программы, финансируемые из бюджета Союзного государства. Однако потенциал взаимодействия двух стран в аграрном секторе реализован далеко не полностью, в связи с чем развитие агропродовольственного сектора экономики Союзного государства является одним из основных приоритетов социально-экономической политики двух стран.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. <http://www.beldairy.by/Prodovolstvennaia-bezopasnost.html>
2. <http://www.interfax.by/news/belarus/43938>
3. [http://www.agrosystem.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=390&Itemid=34](http://www.agrosystem.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=390&Itemid=34)

УДК 346.11:658.114.45 (476)(470)(477)

*Гусева М.В.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Ипатова О.В.*

#### СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОРЯДКА СОЗДАНИЯ ОТКРЫТЫХ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ, РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И УКРАИНЕ

Одной из наиболее распространённых форм организации коллективного бизнеса не только в РБ, но и РФ, Украине, других странах ближнего и дальнего зарубежья является открытое акционерное общество, которое даёт возможность рядовым гражданам при-

общиться к собственности предприятий, что актуально в условиях разгосударствления экономики и приватизации государственной собственности. Одним из направлений экономического сотрудничества РБ и РФ в рамках Союзного государства является унификация законодательства, поэтому представляется необходимым и важным выявить отличия правового регулирования создания открытых акционерных обществ в РБ и РФ.

Согласно п.1 ст.97 Гражданского кодекса Республики Беларусь, акционерное общество, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции без согласия других акционеров неограниченному кругу лиц, признается открытым акционерным обществом. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и свободную продажу их на условиях, устанавливаемых законодательством о ценных бумагах [1, п.1 ст. 97].

Создание и функционирование открытых акционерных обществ в РБ определяется следующими законодательными актами: Гражданским кодексом РБ, Законом РБ «О хозяйственных обществах», Законом РБ «О ценных бумагах и фондовых биржах»; в РФ: Гражданским кодексом РФ, Федеральным Законом «Об акционерных обществах»; в Украине: Гражданским кодексом Украины, Законом Украины «О хозяйственных обществах», Законом Украины «О предпринимательстве».

Действующее законодательство РБ на уровне Гражданского кодекса и законов не содержит четкой и последовательной регламентации порядка создания ОАО, а подзаконные акты, к примеру, Инструкция о некоторых вопросах выпуска и государственной регистрации ценных бумаг, утвержденная постановлением Министерства финансов РБ, 11 дек. 2009, № 146 (далее – Инструкция) [2], детально и полно определяют лишь отдельные этапы создания ОАО, при этом также содержат ряд пробелов и противоречий.

Законодательством Республики Беларусь предусмотрено, что хозяйственные общества, в том числе и акционерные общества, создаются двумя способами [3, ст. 10]:

- путём учреждения общества;
- путём реорганизации юридического лица.

Создание открытого акционерного общества путём его учреждения включает в себя следующие этапы, предусмотренные законодательством:

1. Учредители заключают в письменной форме договор о создании акционерного общества.

Договор о создании акционерного общества не является учредительным документом. Он по сути является договором о простом товариществе, и его действие прекращается с момента исполнения всеми учредителями обязательств по данному договору и государственной регистрации ОАО.

2. Учредители выполняют свои обязанности по договору о создании акционерного общества. При этом каждый учредитель вносит свой вклад в уставный фонд акционерного общества. Вклад в уставный фонд направляется на временный счёт общества в банке, который открывается учредителями. При государственной регистрации данный счёт становится расчетным счётом акционерного общества.

В законодательстве Республики Беларусь точно не определен и порядок формирования уставного фонда. Учредители принимают решение о выпуске акций и, по мнению Функа Я.И., полностью оплачивают их номинальную стоимость [4], т.к. при учреждении акционерного общества все его акции должны быть размещены между учредителями [1, п. 3 ст. 99]. Данная правовая норма совсем по-иному толкуется Вабищевич С.С. – размещение акций не означает их оплату [5, с. 96].

3. Проводится учредительная конференция акционерного общества.

4. Проводится государственная регистрация открытого акционерного общества.

Регистрация осуществляется в день подачи документов. Свидетельство о регистрации должно выдаваться не позднее рабочего дня, следующего за днём подачи документов. Однако по желанию учредителей свидетельство может быть выдано одновременно с документами, подтверждающими постановку на учёт в налоговых органах, органах статистики, Фонда соцзащиты, регистрацию в Белгосстрахе, т.е. в течение пяти рабочих дней [6, п. 14].

5. Государственная регистрация акций. Государственная регистрация ценных бумаг осуществляется регистрирующим органом путем внесения соответствующих сведений в Государственный реестр ценных бумаг.

6. Государственная регистрация ценных бумаг влечет передачу данных ценных бумаг на централизованное хранение в депозитарную систему [2, ст. 29].

Отличительной особенностью создания ОАО в Российской Федерации является то, что оно может учреждаться одним лицом, в то время как в РБ – двумя и более лицами [7, п. 6. ст. 97; 1, п. 6. ст. 98]. Общим является требование об исключении из состава учредителей (участников) ОАО государственных органов и их должностных лиц [1, ч.3 п.4 ст. 63; 7, ч. 3 п.4 ст. 66], если речь идет о создании ОАО путём учреждения, а не о реорганизации государственного унитарного предприятия при разгосударвлении.

Учреждение ОАО в Российской Федерации проходит следующие этапы:

1. Учредители общества заключают между собой письменный договор о его создании.

2. Учредители принимают решение о выпуске акций. Акции общества, распределенные при его учреждении, должны быть полностью оплачены в течение года с момента государственной регистрации общества, если меньший срок не предусмотрен договором о создании общества. Не менее 50 % акций общества, распределенных при его учреждении, должно быть оплачено в течение трех месяцев с момента государственной регистрации общества [8, п. 1 ст. 34].

3. Размещение акций среди учредителей.

4. Происходит государственная регистрация общества органом, осуществляющим государственную регистрацию юридических лиц.

В Украине создание открытых акционерных обществ регламентируется Гражданским кодексом Украины и Законом Украины «О хозяйственных обществах».

Существенным отличием создания открытых акционерных обществ в Украине является то, что оно подразумевает собой проведение открытой подписки на акции.

Процесс создания ОАО включает в себя следующие этапы:

1. Учреждение физическими и/или юридическими лицами простого общества на основе договора о совместной деятельности для создания акционерного общества. Это субъект права, который не имеет прав юридического лица.

2. Регистрация выпуска ценных бумаг (акций) и информации об их эмиссии и опубликовании основателями акционерного общества (эмитентами) информации о выпуске акций [9, ст. 27].

3. Открытая подписка на акции, которую организуют основатели. Срок открытой подписки не должен превышать 6 месяцев.

4. Проведение учредительного собрания не позднее двух месяцев с момента истечения подписки на акции.

5. Государственная регистрация открытого акционерного общества.

На основании сравнительного анализа можно сделать вывод, что способы создания ОАО в РБ, в Украине и РФ имеют свои положительные и отрицательные стороны. Законодательство об ОАО в РБ и РФ в отличие от законодательства Украины, не предусматривает проведение открытой подписки на акции, что на практике приводит к устранению простых граждан от участия в создании ОАО. Это объясняется требованием законодателя к минимальному размеру уставного фонда данной организационно-правовой формы юридического лица. В Украине же существует возможность создания более расширенного производства за счёт привлечения средств третьих лиц путем проведения открытой подписки на акции при создании ОАО. Таким образом, законодательство РБ и РФ делает приоритетными интересы учредителей (создателей) общества, которыми, как правило, выступают организации, а не граждане. Однако в Украине существует риск, что общество будет не создано из-за того, что подписка не покроеет 60% акций.

Обратной стороной отказа от открытой подписки на акции при создании ОАО в Республике Беларусь и Российской Федерации является то, что таким образом предотвращаются правонарушения со стороны учредителей и, тем самым, устраняются риски для простых граждан-подписчиков. Подписка на акции происходит лишь при размещении дополнительных акций, т.е. граждане и юридические лица подписываются на акции фактически созданного, зарегистрированного акционерного общества. В Украине защита интересов подписчиков сводится к тому, что учредители общества должны обладать 25% акций в течение минимум двух лет с момента регистрации общества.

В настоящее время ОАО создаются гораздо реже обществ с ограниченной или с дополнительной ответственностью. Причиной этому может служить то, что процесс создания открытых акционерных обществ является довольно капиталоемким, сложным и занимает длительный период времени. Однако, несмотря на длительный срок создания и сложность процесса создания, для больших компаний, ОАО является довольно привлекательной организационно-правовой формой.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь, 7 дек. 1998 г., № // КонсультантПлюс: Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
2. Об утверждении Инструкции о некоторых вопросах выпуска и государственной регистрации ценных бумаг: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь, 11 дек. 2009 г., № 146 // КонсультантПлюс: Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
3. О хозяйственных обществах: Закон Республики Беларусь, 9 дек. 1992 г., № 2020-XII (в ред. от 10.01.2006 № 100-З) // КонсультантПлюс: Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
4. Функ, Я.И. Этапы создания акционерного общества // КонсультантПлюс: Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
5. Вабищевич, С.С. Предпринимательское (хозяйственное) право Республики Беларусь: монография: изд. 3-е, испр. и доп. / С.С. Вабищевич. – Мн.: Молодежное научное общество, 2005. – 448 с.
6. Положение о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утв. Декретом Президента Республики Беларусь, 16 дек. 2009 г., № 1 // КонсультантПлюс: Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации от 31 ноябр. 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 27.12.2009) // КонсультантПлюс: Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
8. Об акционерных обществах: Закон Российской Федерации, 26 дек. 1995 г., № 208-ФЗ (в ред. от 30.12.2008 № 306-ФЗ) // КонсультантПлюс: Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
9. О хозяйственных обществах: Закон Украины, 19 сентября 1991 // Ведомости Верховной Рады Украины. – 1991. – № 49. – 682 с.

## ИЗМЕРЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В условиях глобализации большой интерес представляют вопросы международных сравнений результатов развития стран мира. Одними из важнейших показателей оценки среди них являются показатели уровня, качества жизни граждан и эффективности экономического развития общества в целом. Об актуальности данных вопросов свидетельствует тот факт, что за последние годы ведущие международные организации ввели и модернизировали свои системы показателей для оценки различных сфер человеческой жизни.

Наиболее известный показатель, часто применяемый в международных сравнениях уровня жизни – это ВВП на душу населения. Однако применение ВВП на душу населения в качестве показателя уровня жизни несколько ограничено по следующим причинам:

Во-первых, ВВП не включает стоимостную оценку негативных факторов, связанных с производством конечной продукции (например, загрязнение окружающей среды).

Во-вторых, уровень жизни зависит не только от объема ВВП на душу населения, но и от уровня цен.

В-третьих, показатель ВВП на душу населения не учитывает степень неравенства в доходах в стране и т.д.

Самый широкий ряд показателей рассчитывает ООН. С начала издания Доклада о развитии человека в 1990 году ООН были разработаны и введены в оборот несколько составных показателей, предназначенных для измерения различных аспектов развития человеческого потенциала. Среди них Индекс развития человеческого потенциала и Индекс экологической устойчивости. Однако до настоящего времени не был введен индекс, который бы позволял оценить все стороны общественного развития, поскольку каждый из индексов имеет свои недостатки. Так, Индекс экологической устойчивости позволяет оценить лишь одну сторону развития общества – экологическую, а ИРЧП не в полной мере отражает благосостояние населения, и экономический потенциал страны, так как не учитывает дифференциацию доходов граждан и не включает ряд других весьма важных локальных показателей, таких, например, как уровень культуры, уровень уверенности в будущем (и другие компоненты качества жизни), уровень экологичности.

В связи с этим мы предлагаем использовать разработанный нами показатель экономического благосостояния или Индекс общественного развития (ИОР).

Интегральный показатель результатов общественного развития должен включать в себя три блока: социальный, экологический и экономический. На базе данных блоков строятся индексы: социальный, экономический и экологический, которые, в свою очередь, состоят из подындеков отдельных показателей.

Расчет индексов по каждой из сфер предлагается производить по формуле (1):

$$I_j = \sqrt[n]{J_1 \times J_2 \times \dots \times J_n}, \quad (1)$$

где  $I_j$  – экономический, социальный или экологический индекс;  $J_1, J_2, J_n$  – показатели для расчета подындеков;  $n$  – количество показателей при расчете подындека.

Интегральный показатель результатов гармоничного развития общества предлагается рассчитывать по формуле (2):

$$ИОР = \sqrt[3]{Э \times С \times Э_к}, \quad (2)$$

где ИОР – интегральный показатель развития общества;

Э, С, Эк – соответственно экономический, социальный и экологический индексы.

В расчетах как интегрального показателя результатов общественного развития, так и при расчете его индексов следует использовать среднее геометрическое его составных частей. В этом случае больший разрыв между составными элементами, свидетельствующий о негармоничном развитии общества, будет давать меньшее значение результата, тогда как при применении средней арифметической большие значения одного слагаемого в равной степени компенсируют меньшие значения другого (других). Таким образом, использование среднего геометрического позволяет оценить не просто развитие, а пропорциональное, гармоничное развитие.

На основании полученных расчетов нами был построен график ИОР для более наглядного представления результатов исследования.

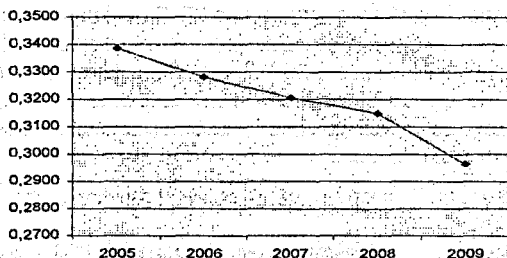


Рисунок 1 – Динамика ИОР за 2005-2009 гг. Источник: разработка автора

Как ни печально признавать, но с учетом всех вышеперечисленных расчетов показатель ИОР нашей страны ежегодно уменьшался. С целью выяснения причин мы провели факторный анализ ИОР по годам. На основании факторного анализа было выяснено, что причиной снижения ИОР стало либо ухудшение экономического состояния, либо ухудшение экологической обстановки.

Главной причиной уменьшения экономического индекса стал рост долга Республики Беларусь. Если сопоставить суммарный долг США (на 2 мая 2010 г. он составляет 12 864, 983 908 426 41 млрд. долл. США) и РБ (на 1.01.2010 – 22 029 млн. долл. США), то кажется, что не все так уж и плохо – долг США во много раз больше долга нашей страны. Но стоит посмотреть на эту ситуацию с другой стороны – темпы роста долга Республики Беларусь значительно выше темпов роста долга США.

Таблица 1 – Темпы роста долга РБ и США. Источник: разработка автора на основе данных [www.nbrb.by](http://www.nbrb.by).

№	Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2 мая 2010
1.	Долг РБ, млн. долл. США	5128,2	6844,1	12496,5	15154,1	22029,9	
2.	Темпы роста (цепные)		133,46%	182,59%	121,27%	145,37%	
3.	Долг Америки, млн. долл. США	7 956 346	8 530 366	9 030 612	10 047 828	11 933 031	12 864 983
4.	Темпы роста (цепные)		107,21%	105,86%	111,26%	118,76%	107,81%

А это значит, что мы наращиваем долги с большей скоростью, чем США. И что самое главное – «наши долги» необходимо возвращать, а США задолжает «само у себя». В дальнейшем, конечно же, такое самозаимствование будет иметь свои отрицательные итоги, но в настоящее время РБ следует усилить контроль за состоянием внешней и внутренней задолженности и использовать имеющиеся ресурсы рационально, а главное, эффективно.

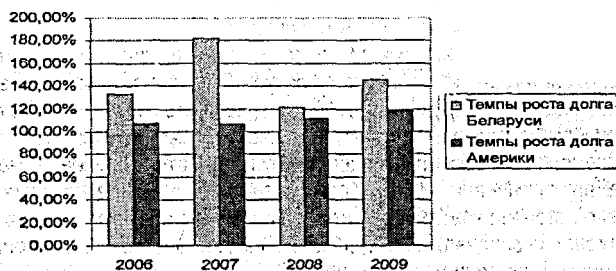


Рисунок 2 – Темпы роста долга РБ и США за 2005-2009 гг. Источник: разработка автора на основании табл. 1

И еще одним предметом нашего анализа стала экологическая обстановка в Республике Беларусь, вернее, воздействие человека на РБ. С этой целью мы проанализировали изменение затрат на охрану окружающей среды по отношению к 1%-ому росту ВВП и изменение выбросов при 1%-ом росте ВВП. Логично предположить, что с каждым годом при использовании передовых технологий очистки загрязненных вод, а также при использовании безотходного производства выбрасываться должно все меньше и меньше. Вот что мы имеем на сегодняшний день.

Таблица 2 – Коэффициенты эластичности. Источник: разработка автора на основе данных [www.belstat.gov.by](http://www.belstat.gov.by).

№	Показатель	Значение данного показателя	2006	2007	2008	2009
1	Коэффициент эластичности выбросов в атмосферу по ВВП, %	Показывает процентное изменение выбросов при изменении ВВП на 1%	0,5114	-0,1064	0,1644	0,1698
2	Коэффициент эластичности сбросов загрязненных вод по ВВП, %	Показывает процентное изменение сбросов загрязненных вод при изменении ВВП на 1%	-0,6202	0	0,7233	1,6287
3	Коэффициент эластичности отходов производства по ВВП, %	Показывает процентное изменение отходов производства при изменении ВВП на 1%	-0,2214	0,6438	0,4217	-0,6306

Как видно, ежегодно сокращается лишь объем отходов производства, а вот выбросы загрязненных сточных вод и выбросы в атмосферу ежегодно увеличиваются. Причем если объем выбросов в атмосферу ежегодно колеблется и увеличивается незначительно, то вот объем выбросов загрязненных сточных вод имеет устойчивую тенденцию к увеличению. И лишь на первый взгляд вода, земля и воздух кажутся неисчерпаемыми ресурсами. Но уже сегодня питьевая вода становится стратегическим ресурсом и скоро по цене может обогнать нефть. Причем если запасы нефти пока существуют только в прогнозах экспертов, то недостаток воды в той или иной степени ощущает на себе уже треть человечества.

Таким образом, в условиях все большего выброса загрязняющих веществ в атмосферу ежегодно должны увеличиваться и затраты на охрану окружающей среды.

Таблица 3 – Коэффициенты эластичности затрат на охрану окр. среды. Источник: разработка автора на основе данных [www.belstat.gov.by](http://www.belstat.gov.by).

Показатель	Значение данного показателя	2006	2007	2008	2009
Коэффициент эластичности затрат на охрану окружающей среды по ВВП, %	Показывает процентное изменение затрат на охрану окр. среды при изменении ВВП на 1%	0,9708	1,6735	0,7322	3,2906



Коэффициент эластичности затрат на охрану окружающей среды по ВВП, %

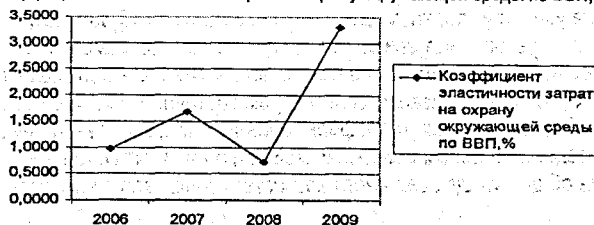


Рисунок 3 – Коэффициенты эластичности затрат на охрану окр. среды за 2005-2009 гг.  
Источник: разработка автора на основании таблицы 3

Так, в 2009 году затраты на охрану окружающей среды выросли на 3,29 % при однопроцентном росте ВВП. Однако такая положительная ситуация складывается не всегда, что также отрицательно сказывается на экономическом благосостоянии народа.

Таким образом, при оценке благосостояния с помощью ИОР можно сделать следующие выводы:

1) хотя и на первый взгляд наш долг кажется незначительным по отношению к другим странам, но растет он быстрее чем даже в США, чей суммарный долг стал дискусией многих экспертов. И что самое интересное, возвращать долг в конечном итоге придется гражданам. Нагрузка на каждого жителя в 2009 году составила 2 323 долл. США, увеличившись на 45 % по сравнению с предыдущим годом. Нагрузка на каждого жителя США увеличилась в 2009 году на 19 % и составила 39 780 долл. США. Поэтому не следует увеличивать нагрузку на каждого жителя нашей страны, а рационально использовать уже то, что мы одолжили у наших соседей;

2) при оценке ВВП необходимо сопоставлять его рост с ростом объемов отходов и загрязняющих веществ, поскольку то, что кажется на первый взгляд положительным, приносит иногда больше вреда, чем пользы.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. [www.belstat.gov.by](http://www.belstat.gov.by) – Национальный статистический комитет РБ
2. [www.minfin.gov.by](http://www.minfin.gov.by) – Министерство финансов РБ
3. [www.nbrb.by](http://www.nbrb.by) – Национальный банк РБ

УДК 338.246.87

Еричева К.И.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Омелянюк А.М.

### ОСОБЕННОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Одной из наиболее серьезных проблем является проблема продовольственной безопасности. Поскольку обеспечение населения продовольствием – это в физическом смысле обеспечение его жизнедеятельности, то продовольственная безопасность является доминирующим объектом анализа ученых-экономистов. Встает теоретическая задача определения стратегии обеспечения продовольственной безопасности – через внутренние или внешние механизмы.

В последние годы потребность населения Республики Беларусь в продовольственных товарах удовлетворяется отечественными производителями примерно на 50% с учетом экспертной оценки объемов неорганизованного ввоза и продажи товаров на про-

довольственных рынках. Граница продовольственной безопасности находится, по разным оценкам, на уровне импорта продовольствия в размере 18-35% потребности [1].

Существенное превышение критической точки, даже по самым низким оценкам, в Республике Беларусь обусловлено, прежде всего, кризисным положением отечественного сельского хозяйства, производство в котором составляет около 60%. Такое падение производства обусловлено как трансформационным спадом, так и неэффективными способами проведения в целом экономической реформы и аграрной, в частности. Однако, несмотря на общий упадок сельского хозяйства, полки магазинов остаются переполненными [1].

Это происходит, во-первых, из-за снижения потребления населением продуктов питания почти в 1,5 раза (исключениями являются такие малоценные продукты питания, как хлебные изделия и картофель, потребление которых несколько выросло, несмотря на существенный рост цен). Во-вторых, наиболее важной причиной данной ситуации является все более возрастающий импорт сельскохозяйственной продукции, объемы которого превысили все допустимые нормы и уже напрямую угрожают безопасности страны.

Рассматривая проблемы экономической безопасности Республики Беларусь в условиях перехода к рынку, нельзя не отметить следующие явления, которые напрямую связаны с нанесением ущерба экономической безопасности нашему государству:

- ✓ резкое ухудшение демографической ситуации;
- ✓ криминализация экономики;
- ✓ разрушение науки и технологического потенциала;
- ✓ разрушение финансово-кредитной сферы.

Обострение ценовых диспропорций между промышленностью и сельским хозяйством, отказ от разумного патернализма по отношению к отечественным производителям и практически полное открытие внутреннего рынка для импорта продуктов питания – все это подрывает базу для самообеспечения страны продовольствием. Но это не означает проведение курса на полную изоляцию страны от мирового рынка.

Мировая практика выработала ряд важных и надежных подходов к решению данной проблемы, среди них – гибкая и эффективная защита отечественных производителей, регулирование соотношений, позволяющих весь импорт продуктов питания покрывать экспортом также продуктов питания, производство которых более эффективно [2].

Сейчас создается угроза потери продовольственной независимости страны, которая станет свершившимся фактом, если опасность не будет своевременно осознана и не будут предприняты радикальные меры по ее отражению.

Чтобы решить проблему питания, необходимо в ближайшее десятилетие увеличить производство продуктов питания как минимум на 75 процентов. Ученые, экономисты, организаторы производства видят хотя бы частичное решение продовольственных проблем в интенсификации производства, в бережном отношении к земле, в правильном расходовании энергоресурсов, запасов пресной воды [2].

Как дополнительно наглядно продемонстрировал недавний кризис, одной из важнейших компонент экономической безопасности является продовольственная безопасность. Вопросы продовольственной безопасности занимают важное место в концепциях национальной безопасности большинства передовых стран, где уже давно приняты соответствующие законы, государственные стратегии и программы.

Для стран с переходной экономикой предлагается следующий подход к продовольственной безопасности. Для конструктивного определения критериев продовольственной безопасности необходимо ввести государственную систему норм питания, которая рег-

ламентирует два нормативных уровня питания населения: достаточный, используемый для социально-экономических расчетов в обычных условиях, и минимально необходимый, используемый для гарантированного обеспечения населения в чрезвычайных продовольственных ситуациях.

Важнейшим элементом проведения государственной политики, служащим обеспечению продовольственную безопасность, является регулирование продовольственных рынков путем закупок продукции и продовольственных интервенций.

Для решения задачи выбора мер государственного регулирования в целях обеспечения продовольственной безопасности РФ может быть использована адаптированная для данной проблематики базовая макроэкономическая модель агропромышленного комплекса (АПК). При этом последовательно должны быть решены следующие подзадачи:

- ✓ на основе модели спроса населения на продукты питания определить соотношение уровня доходов и цен, достаточное для обеспечения доступа населения к продуктам питания по медицински-обоснованным нормам в условиях рыночных равновесных цен;
- ✓ на основе моделей блока функционирования АПК определить себестоимости производства основных продуктов растениеводства, животноводства и переработки и минимально допустимые цены реализации для рентабельной работы отраслей АПК;
- ✓ на основе модели импорта продуктов питания определить систему таможенных тарифов и квот, обеспечивающих, с одной стороны, рациональный уровень аграрного протекционизма, а с другой, достаточную конкурентоспособность импортной продукции;
- ✓ на основе моделей блока государственного регулирования и модели общего равновесия аграрного рынка разработать стратегию государственной поддержки агропромышленного производства, включающей систему дотаций, субсидий, субвенций и т.д., обеспечивающих равновесие спроса и предложения в допустимой области гарантированной продовольственной безопасности при минимальной сумме государственных затрат.

Заметим, что данная задача может не иметь решения: В этом случае мы оказываемся в определенной выше чрезвычайной продовольственной ситуации и вынуждены отказаться от мер рыночного регулирования с переходом к нормативному распределению продовольствия.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. [www.eko\\_mir/xbooks/12\\_48.html](http://www.eko_mir/xbooks/12_48.html)
2. [ww.e-collere.ru/xbooks/xbook001/book/part-006/page.html](http://ww.e-collere.ru/xbooks/xbook001/book/part-006/page.html)

УДК 330.31

Жук Е.Г.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С.

#### СИСТЕМА «КОНТРОЛЬ ⇒ ДЕНЬГИ ⇒ МОРАЛЬ» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Как любое социальное явление, контроль реализуется в человеческом обществе. Вне общества не существует контроля. В социуме сталкиваются разные цели и устремления отдельных людей, классов, социальных групп и прослоек. Для того чтобы их интересы удовлетворялись, необходим контроль. Сущность контроля в обществе заключается в том, что в государстве существует механизм, с помощью которого общество и его составляющие (группы, организации) обеспечивают соблюдение определенных правил, условий, нарушение которых наносит ущерб функционированию всей социальной системы. Такими правилами выступают обычаи, правовые и моральные нормы, законы, административные решения. Основная задача контроля – создание условий для устой-

чивости той или иной социальной системы, сохранения социальной стабильности и в то же время – для положительных изменений [1].

Таким образом, функция контроля осуществляется на следующих уровнях:

- ✓ индивидуальном;
- ✓ общественном;
- ✓ государственном.

Вышеперечисленные уровни связаны между собой и оказывают влияние друг на друга.

Индивидуальный контроль осуществляется с помощью моральных норм, нравственных принципов и религии. Мораль (*лат. moralis – касающийся нравов*) – один из основных способов нормативной регуляции действий человека. Моральные нормы определены в каждой культуре: это разрешённое и запретное. Нарушение моральных норм рассматривается общественной моралью, как покушение на устои общества. Десять заповедей – это одновременно моральный и правовой закон многих народов и культур. Так, на итоговом пленарном заседании VIII Всемирного Русского Народного Собора был принят свод нравственных принципов и правил в хозяйствовании, который предлагается для добровольного принятия руководителям предприятий и коммерческих структур, предпринимателям и их сообществам, работникам, профсоюзам и всем другим участникам экономических процессов, в том числе государственным органам и общественным объединениям, вовлеченным в хозяйствование. Этот документ не повторяет положений законодательства. Не затрагивает он и технической конкретики экономических отношений, которая регулируется специальными установлениями государства и профессиональных сообществ.

Сформулированные ниже нравственные принципы и правила основываются на десяти заповедях. Свод нравственных принципов и правил описывает идеальную модель хозяйствования, которая не существует сейчас, но к воплощению которой можно и должно стремиться в повседневности. Возможно, реальность еще долго не будет соответствовать данному документу. Но нельзя заранее говорить, что цель следования ему недостижима, так как в стремлении к чистой совести и достойной жизни человек с помощью Божией может пройти сколь угодно трудными путями, даже если дело касается такой непростой сферы человеческого бытия, как экономика.

I. Не забывая о хлебе насущном, нужно помнить о духовном смысле жизни. Не забывая о личном благе, нужно заботиться о благе ближнего, благе общества и Отчизны.

II. Богатство – не самоцель. Оно должно служить созиданию достойной жизни человека и народа.

III. Культура деловых отношений, верность данному слову помогает стать лучше и человеку, и экономике.

IV. Человек – не "постоянно работающий механизм". Ему нужно время для отдыха, духовной жизни, творческого развития.

V. Государство, общество, бизнес должны вместе заботиться о достойной жизни тружеников, а тем более о тех, кто не может заработать себе на хлеб. Хозяйствование – это социально ответственный вид деятельности.

VI. Работа не должна убивать и калечить человека.

VII. Политическая власть и власть экономическая должны быть разделены. Участие бизнеса в политике, его воздействие на общественное мнение может быть только прозрачным и открытым.

VIII. Присваивая чужое имущество, пренебрегая имуществом общим, не воздавая работнику за труд, обманывая партнера, человек преступает нравственный закон, вредит обществу и себе.

IX. В конкурентной борьбе нельзя употреблять ложь и оскорбления, эксплуатировать порок и инстинкты.

X. Нужно уважать институт собственности, право владеть и распоряжаться имуществом. Безнравственно завидовать благополучию ближнего, посягать на его собственность [2].

Религия – особая форма осознания мира, обусловленная верой в сверхъестественное, включающая в себя свод моральных норм и типов поведения, обрядов, культовых действий и объединение людей в организации. Одной из основных функций религии являются регулятивная функция (осознание индивидом содержания определённых ценностных установок и нравственных норм, которые вырабатываются в каждой религиозной традиции и выступают своеобразной программой поведения людей) [3].

Социальный контроль – это система методов и стратегий, с помощью которых общество направляет поведение индивидов. Он осуществляется с помощью социальных норм, санкций, идеологии. Социальные нормы формируют систему социального взаимодействия, которое включает мотивы, цели функционирующих субъектов, действия, оценку. Даже простейшие нормы поведения олицетворяют то, что ценится группой или обществом. Социальные санкции существуют двух видов: формализованные и неформализованные.

Формализованные санкции – это такие санкции, процедура применения которых регламентируется законами, постановлениями, инструкциями и другими официальными нормативными документами.

Неформализованные санкции реализуются в ходе неформального общения людей. Поведение индивидов контролируют другие индивиды на основе норм, которых, как ожидается, будут придерживаться все [3]. В общем смысле идеология – это понятие, обозначающее структурированную систему определённых (чаще политических, социальных или общественных) чётко сформулированных положений и идей. В более узком смысле идеология (в рамках системно-управленческого подхода) – это логическая и психологическая поведенческая основа системы политического управления. Социальный контроль – система процессов и механизмов, обеспечивающих поддержание социально-приемлемых образцов поведения и функционирования социальной системы в целом. Социальный контроль осуществляется посредством нормативного регулирования поведения людей и обеспечивает следование социальным нормам.

На государственном уровне контроль осуществляется на основе законодательства. Государственные органы осуществляют финансовый контроль. Государственный финансовый контроль – контроль государства и муниципальных образований в лице компетентных органов, а также иных уполномоченных органов за законностью и целесообразностью действий в процессе аккумулирования, распределения, использования денежных доходов государства и имущественных образований в целях эффективного развития страны. Комитет государственного контроля РБ является органом, осуществляющим государственный контроль за исполнением республиканского бюджета, использованием государственной собственности, исполнением законов, актов Президента РБ, Парламента РБ, Совета Министров РБ и других государственных органов, регулирующих отношения государственной собственности, хозяйственные, финансовые и налоговые отношения [5].

На основе представленной схемы можно проследить не только взаимосвязь частного, социального и государственного контроля, но и таких понятий, как контроль => деньги => мораль.

Приведенная схема дает основу дальнейшей разработке и изучению данной системы.

## **ВЫВОДЫ**

1. Основная задача контроля – создание условий для устойчивости той или иной социальной и экономической системы.

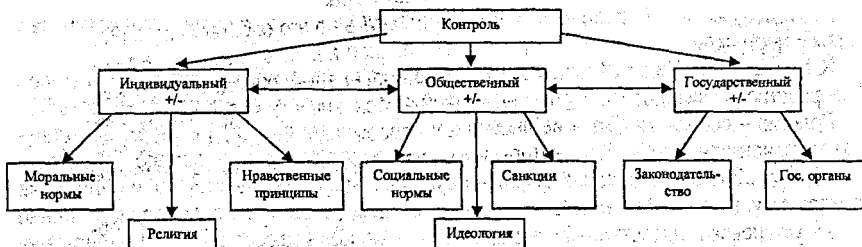


Рисунок 1 – Схема взаимосвязи в системе «контроль – деньги – мораль» [разработка автора]

2. Социальный контроль осуществляется посредством нормативного регулирования поведения людей и обеспечивает следование социальным нормам.

3. Мораль – один из основных способов нормативной регуляции действий человека.

4. Органическое сочетание контроля и морали позволяет обеспечить взаимосвязь в решении социальных и экономических проблемах общества.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Выговская, Н.Г. Контроль как механизм обеспечения социальных норм // Контроль і ревізія: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Выговська, Н.М. Малиюга, Н.І. Петренко; за редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 544 с.

2. <http://www.rusk.ru> – Дата доступа: 17.03.2010

3. <http://ru.wikipedia.org> – Дата доступа: 16.03.2010

4. <http://www.kgk.gov.by> – Дата доступа: 12.03.2010

УДК 339.5

Жук Е.Г.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С.

#### ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСЫ И МОРАЛЬ

По мнению Луки Пачоли, бухгалтером может быть только абсолютно честный человек. Профессия бухгалтеров формирует моральные требования, которым следуют все ее представители. Эта профессиональная мораль требует, чтобы бухгалтер всегда исповедовал великое кредо своей профессии – достоверный и добросовестный взгляд. Это значит, что нет выше закона, чем совесть и принципы, лежащие в основе профессии. В труде Пачоли они присутствуют имманентно. Но это не только принципы бухгалтерии, в сущности – это законы жизни. Этот, может быть, самый важный догмат монаха-францисканца не только дожил до нашего времени, он просто необходим нам сегодня [2]. Но почему вопросу морали и нравственности людей уделяют столько внимания?

Мораль (лат. *moralis* – касающийся нравов) – один из основных способов нормативной регуляции действий человека [1]. Мораль охватывает нравственные взгляды и чувства, жизненные ориентации и принципы, цели и мотивы поступков и отношений, проводя границу между добром и злом, совестливостью и ее отсутствием, честью и бесчестием, справедливостью и несправедливостью, нормой и ненормальностью, милосердием и жестокостью и т.д.

Ни одно общество не может существовать без законов. Закон появляется в государстве по мере того, как возникают те или иные правоотношения между людьми. Соответ-

ственно, в обществе существуют гражданские, уголовные, семейные, земельные, хозяйственные и другие законы. Так же, как и в физическом мире различные взаимоотношения регулируются законами, чтобы не было хаоса и беспорядка, так и в духовном мире существуют законы. Десять заповедей – это одновременно моральный и правовой закон многих народов и культур [1].

Библия – наиболее покупаемая, читаемая, переводимая и распространенная книга мира. Уникальная мораль Библии принуждает каждого человека определить свое отношение к сказанному в ней [3].

Немаловажную роль мораль играет во всех сферах деятельности человека, в том числе и в экономике. И все было бы очень просто и понятно, если бы все действовали так, как им подсказывает совесть. Но у каждой культуры, каждой нации, да и у каждого человека свои нормы морали.

Например, японский бизнес менее всего страдает от утечки информации. Это связано с присущей этой стране системой «пожизненного найма» и воспитанием у сотрудников чувства патернализма<sup>1</sup>. В рамках данной идеологии в Японии люди – конформисты по сути, организации построены по принципу иерархии, компании хотят преданности и лояльности, служащие хотят работы до пенсии, закон старшинства доминирует, коллективизм хорош, а независимость подозрительна. Японцам, в сущности, не так уж важно, победят они или потерпят поражение: главное, чтобы все действовали сообща [4]. Работа во имя единой цели – вот что имеет первостепенное значение. Пусть вы не достигли желаемого. Гораздо почетнее полечь на поле боя всем вместе, нежели спастись, полагаясь на собственные силы.

Все отношения в мире между людьми строятся прежде всего на принципах морали. Эти взаимодействия можно представить в виде лестницы: на первой ступеньке – отношения и взаимодействия одного человека с другим, т.е. между физическими лицами, на второй ступеньке – между предприятиями и организациями, на третьей – между государствами. В этой иерархии, начиная с малого и повседневного, мы постепенно поднимаемся по лестнице и выходим на мировой уровень. Для регулирования экономических отношений на мировом уровне существуют различные международные организации (ВТО, ОПЕК, ЕС, ООН и др.), принцип работы которых тоже основывается на морали.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО; англ. International Financial Reporting Standards) – набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для формирования взглядов и принятия ими экономических решений в отношении предприятия. МСФО приняты как обязательные в большинстве стран Европы. В этих странах Европы отчетность в соответствии с МСФО обязаны представлять компании, чьи ценные бумаги обращаются на фондовой бирже [3]. В Беларуси программа перехода на международные стандарты финансовой отчетности утверждена еще в 1998 году постановлением Совмина № 694, ее внедрением занимаются Национальный банк и Министерство финансов. Часть стандартов частично уже применяется. Одни – в годовой отчетности как "Отчет о движении денежных средств", другие – в альтернативных версиях (например, "Учет влияния инфляции") [5].

Всемирная торговая организация (ВТО) (англ. World Trade Organization (WTO)) – меж-

<sup>1</sup> Патернализм – буржуазная идеологическая доктрина о существующем якобы «отеческом» отношении предпринимателей к занятым у них рабочим и соответствующая этой доктрине политика проведения отдельных благотворительных мероприятий, призванных замаскировать эксплуататорский характер отношений между трудом и капиталом и отвлечь рабочих от участия в классовой, революционной борьбе [1].

дународная организация, созданная в 1995 году с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов [3].

Главная задача ВТО – содействовать беспрепятственной международной торговле. Развитые страны, по инициативе которых создана ВТО, полагают, что именно экономическая свобода в международной торговле способствует экономическому росту и повышению экономического благосостояния людей в различных странах.

В настоящее время считают, что мировая торговая система должна соответствовать следующим пяти принципам.

1. Отсутствие дискриминации в торговле.

Ни одно государство не должно ущемлять какую-либо другую страну, накладывая ограничения на экспорт и импорт товаров. В идеале, на внутреннем рынке любой страны не должно быть никаких различий в условиях продажи между иностранной продукцией и национальной.

2. Снижение торговых (протекционистских) барьеров.

Торговыми барьерами называют факторы, снижающие возможность проникновения зарубежных товаров на внутренний рынок какой-либо страны. К ним относятся, прежде всего, таможенные пошлины и импортные квоты (количественные ограничения на импорт). На международную торговлю влияют также административные препоны и политика определения обменных курсов валют.

3. Стабильность и предсказуемость условий торговли.

Иностранные компании, инвесторы и правительства должны быть уверены, что торговые условия (тарифные и нетарифные барьеры) не будут изменены внезапно и произвольно.

4. Стимулирование соревновательности в международной торговле.

Для равноправной конкуренции фирм разных стран надо пресекать «несправедливые» приемы конкурентной борьбы – такие как экспортные субсидии (помощь государства фирмам-экспортерам), использование демпинговых (преднамеренно заниженных) цен для захвата новых рынков сбыта.

5. Льготы в международной торговле для менее развитых государств.

Этот принцип отчасти противоречит предыдущим, но он необходим для вовлечения в мировое хозяйство слаборазвитых стран, которые заведомо не могут на первых порах конкурировать с развитыми странами на равных. Поэтому считается «справедливым» предоставление слаборазвитым странам особых привилегий [6].

В целом ВТО пропагандирует идеи фритредерства (свободной торговли), борясь за устранение протекционистских барьеров.

На данный момент в ВТО входят 153 государства. Еще 27 государств имеют статус наблюдателя ВТО. Многие из них, в том числе Республика Беларусь и Россия ведут переговоры о присоединении к данной организации.

Переговоры по присоединению страны-кандидата к ВТО ведутся по 4-м направлениям:

- 1) приведение законодательства в соответствие с многосторонними соглашениями ВТО;
- 2) доступ на рынок товаров;
- 3) доступ на рынок услуг;
- 4) государственная поддержка сельского хозяйства [7].

Хотя Беларусь и ведет переговоры о присоединении к ВТО, но точную дату вступления называть еще рано. И в этом есть как положительные, так и отрицательные моменты: в промышленном секторе Беларусь выиграет, поскольку она является преимущественно экспортером промышленной продукции, а импорт последней – лишь вынужденный и не конкурирует с отечественной продукцией на внутреннем рынке. Но условия



проникновения на внешние рынки для белорусской промышленности, особенно машиностроения и легкой промышленности, могут значительно улучшиться лишь после вступления в торговую организацию. А вот в агропромышленном секторе Беларусь выигрывает от затягивания процесса присоединения к ВТО: после вступления в ВТО сельское хозяйство страны могут ожидать большие проблемы из-за открытия иностранным поставщикам внутреннего продовольственного рынка, а также сокращения государственных дотаций в АПК. Аналогичная ситуация и в финансовом секторе, секторе услуг, поскольку в нынешних условиях резиденты Беларуси ограждены от конкуренции со стороны мощных иностранных банков и компаний. Это может привести к банкротству отдельные предприятия.

**ВЫВОДЫ.** В Республике Беларусь вхождение в ВТО (и даже в Таможенный союз) приведет к существенным изменениям в производственных отношениях, возникающих между предприятиями и наемными работниками, а именно:

1. Для эффективной деятельности предприятий в условиях реальной конкуренции их руководство будет вынуждено повышать качество товаров и снижать себестоимость продукции и услуг.
2. Повысятся требования к квалификации работников и уровню производительности труда. Будут уволены работники, которые не соответствуют этим требованиям.
3. Временно, до стабилизации производства, могут быть снижены моральные нормы и принципы в части заботы о ближнем, социального обеспечения и защиты.
4. Граждане, оставшиеся без работы и средств к существованию вынуждены будут временно мигрировать в поисках работы в другие регионы, что наблюдалось в истории.
5. Оставшиеся без конкретного занятия молодые люди являются благодатной средой для падения моральных принципов, что также подтверждает исторический опыт.
6. Возрастет значение контроля как инструмента выявления соответствия работника предприятия требованиям производства.
7. Контроль во всех сферах будет осуществлять воздействие на моральные аспекты взаимоотношений граждан.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. <http://ru.wikipedia.org> – Дата доступа: 30.10.2009
2. Соколов В.Я. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учебн. пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – С. 178.
3. <http://www.yess.kiev.ua> – Дата доступа: 02.11.2009
4. <http://anton-sa.livejournal.com> – Дата доступа: 02.11.2009
5. <http://www.neg.by> – Дата доступа: 04.11.2009
6. <http://www.krugosvet.ru> – Дата доступа: 03.11.2009
7. <http://www.mfa.gov.by> – Дата доступа: 09.11.2009

УДК 336.1

*Иванютенко Е.Л.*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С.*

#### РЕВИЗИЯ КАК ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ

В условиях рыночной экономики функция контроля становится ведущей в системе государственного управления.

Получив широкую хозяйственную самостоятельность, решая вопрос об источниках привлечения финансовых ресурсов и распределений получаемого дохода, хозяйствующие

щие субъекты несут ответственность за законность своей деятельности и достоверное отражение своих финансовых результатов в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Государство, осуществляя контроль за деятельностью хозяйствующих субъектов, обеспечивает защиту своих граждан от незаконных действий предпринимателей. Одним из приемов последующего периодического контроля хозяйственной деятельности предприятия является ревизия.

Качество проводимых ревизий прежде всего зависит от умения ревизора изучить документы и операции. Главная цель ревизии – изучить законность и достоверность каждой совершенной операции. Ревизор не является очевидцем совершенных нарушений, но он может их выявить путем осмотра документов и ревизионного анализа хозяйственных операций. В целях более точного определения вида хозяйственной операции и описания в акте ревизии ее характеристики профессор Бутынец рекомендует пользоваться следующей схемой, в которой хозяйственные операции характеризуются с точки зрения их законности, достоверности и целесообразности [2].

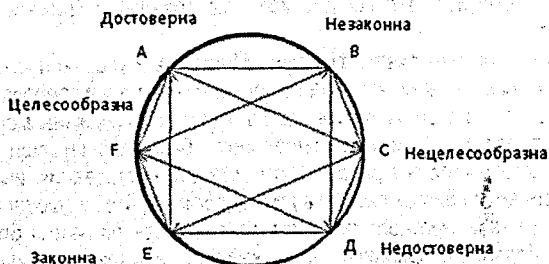


Рисунок 1 – Характеристика хозяйственных операций

С помощью данной таблицы, в которой приведены наиболее часто встретившиеся нарушения, ревизор дает характеристику описываемой им операции.

Таблица 1

AB	достоверна, но незаконна
BC	незаконна и нецелесообразна
CD	нецелесообразна и недостоверна
DE	недостоверна, но законна
EF	законна и целесообразна
FA	целесообразна и достоверна
AC	достоверна, но нецелесообразна
BD	незаконна и недостоверна
DF	недостоверна, но целесообразна
EA	законна и достоверна
FB	целесообразна, но незаконна
EC	законна, но нецелесообразна
FAB	целесообразна, достоверна, но незаконна
ECD	законна, но нецелесообразна и недостоверна
EFA	законна, целесообразна и достоверна
ACB	достоверна, но незаконна и нецелесообразна
BCD	незаконна, нецелесообразна и недостоверна
DEF	недостоверна, но законна и целесообразна
FBD	целесообразна, но незаконна и недостоверна
EAC	законна, достоверна, но нецелесообразна

Однако в условиях современной рыночной экономики данной схемы оказывается недостаточно для изучения и анализа хозяйственных операций на предприятии. Экономика становится более многомерной, что приводит к некоторому усложнению в ее структуре. Таким образом, современные понятия незаконности, нецелесообразности и недостоверности хозяйственных операций стали многоуровневыми в зависимости от объектов, на которые они направлены. Мы предлагаем ввести в данную схему дополнительные уровни, тем самым расширив ее и сделав более функциональной, адаптированной к современным условиям. Так, понятие незаконности можно подразделить на следующие уровни:

- относительно Конституции;
- относительно Законов и других нормативно-правовых актов;
- относительно Устава предприятия;
- относительно Морали.

Нецелесообразность хозяйственных операций может быть различна с позиций:

- Государства;
- Предприятия;
- Собственника;
- Руководства;
- Работника.

Недостоверность операций можно выделять по различным уровням точности представленной информации (от нулевого до высокого).

В процессе деятельности систематически на предприятиях совершаются десятки различных хозяйственных операций, в результате которых происходят изменения в структуре имущества, в составе источников их образования, все они в конечном итоге формируют доходы и расходы предприятия и формируют финансовый результат. Совершая непрерывный круговорот, хозяйственные средства переходят из сферы производства в сферу обращения и обратно, постоянно меняя свою форму. Таким образом, производственный цикл на предприятии постоянно повторяется в более качественном уровне, образуя расширенное воспроизводство [3].

Эти изменения можно представить в виде следующей схемы:

Деньги – Товар – Готовая продукция – Деньги с приростом

В зависимости от специфики деятельности предприятия он может быть разным. Наиболее сложную структуру кругооборот имеет у производственных предприятий, особенно крупных промышленных, осуществляющих несколько видов деятельности и имеющих филиалы и обособленные подразделения.

Торговое предприятие не производит продукцию, оно лишь реализует приобретенные товары по более высокой цене. Поэтому схема кругооборота у него будет проще:

Деньги – Товар – Деньги с приростом

Таким образом, мы наблюдаем так называемое вращательное движение, для которого характерно наличие центробежной силы; благодаря которой люди, автомобили, велосипеды, движущиеся по кругу, стремятся оказаться на самом большом его радиусе, или, как это нам кажется, отбрасываются наружу. На этом же свойстве основаны многочисленные аттракционы, а также движение планет по орбитам. Так, под действием центробежной силы хозяйственные операции, представленные на нашей исходной схеме, также должны направляться от условного центра оси вращения, за который мы принимаем состояние устойчивой деятельности предприятия. Законные и целесообразные

хозяйственные операции в такой ситуации окажутся ближе к выбранному центру за счет более тесной связи, чем недобросовестные операции, которые по мере усиления степени нарушения будут по инерции отдаляться от центра, располагаясь на орбитах в форме эллипса.

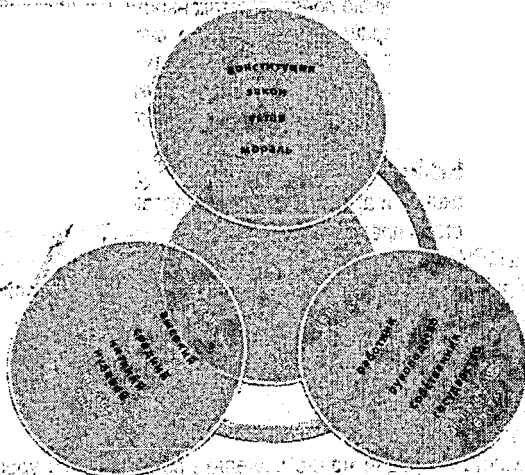


Рисунок 2 – Классификация хозяйственных операций [Разработка автора]

Каждому из представленных здесь нарушений соответствует определенный вид ответственности, а следовательно, и применяемых санкций.

В науке классификация видов юридической ответственности производится по самым различным основаниям: по органам, реализующим ответственность, по характеру санкций, по функциям и т.д. Наибольшее распространение получило деление видов ответственности по отраслевому признаку. По этому основанию различают 5 видов юридической ответственности [4].

- Материальная;
- Дисциплинарная;
- Административная;
- Гражданско-правовая;
- Уголовная.

**ВЫВОДЫ.** Таким образом, предложенная нами классификация призвана решать две основные задачи: во-первых, представлять в надежном и удобном для обозрения и распознавания виде объекты ревизии; во-вторых, содержать как можно больше существенной информации о них. При этом классификация выступает не просто как констатация уже достигнутого знания, но выполняет важную методологическую функцию: осуществляя систематизацию определенной предметной области, она вместе с этим задает общее направление ее дальнейшего целенаправленного исследования и может провоцировать создание новых методов и подходов. Научное знание всегда есть или стремится стать систематизированным, приведенным в определенную систему, которая определяет те направления и ориентиры, которыми ревизоры могут руководствоваться в своей дальнейшей работе.

### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь: Комментарий к Указу Президента Республики Беларусь от 16.10.2009 № 510.
2. Бутынец, Ф.Ф. Контроль как механизм обеспечения социальных норм // Контроль і ревізія: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудіт» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутынец, Н.Г. Выговська, Н.М. Малиюга, Н.І. Петренко; за редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 544 с.
3. Мельник, М.В. Ревизия и контроль. – М.: ИД ФБК – ПРЕСС, 2005. – 520 с.
4. Базылев, Б.Т. Юридическая ответственность (теоретические вопросы). – Красноярск, 1985. – 53 с.

УДК 658.310.16

*Клопоцкая О. Ю.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Кайдановская Т. В.*

### АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Оптимизация затрат на персонал и повышение производительности – один из ключевых вопросов современного финансиста. Распространенным способом сокращения затрат на оплату труда является административное сокращение численности. Однако у такого метода имеется ряд недостатков:

во-первых, при определении кандидатур на увольнение критерием выбора обычно является не реальная польза для компании, а стаж работы, возраст и т.д.;

во-вторых, массовые увольнения и слухи о них оказывают негативное влияние на мотивацию и лояльность сотрудников, вследствие чего падает общая производительность труда на предприятии;

в-третьих, если выбор сотрудников для увольнения не был достаточно взвешенным, возникает риск сбоев в рабочих процессах и потери ключевых компетенций;

в-четвертых, решение о проценте сокращения обычно принимается на основании экспертной оценки руководителей и редко имеет под собой экономическое обоснование.

И тем не менее, эффективное сокращение затрат на персонал возможно. Мы считаем, что на каждом предприятии существуют резервы эффективности, позволяющие значительно уменьшить затраты на персонал и увеличить производительность труда. Изучение вопросов, связанных с производительностью труда в современных условиях нестабильной экономической обстановки, особенно актуальны. Мировой опыт свидетельствует, что низкий уровень производительности труда, медленные темпы ее роста – основная причина экономических потерь и, как следствие, неэффективное и неконкурентоспособное функционирование предприятия и экономики в целом.

Актуальность данного вопроса очевидна и предопределила основную цель нашего исследования – целенаправленное выявление резервов повышения производительности труда при относительном комплексном снижении затрат на персонал.

*Производительность труда – это показатель эффективности трудовой деятельности работников.* Важнейшим условием успешной деятельности предприятий в современных условиях является пересмотр подходов к производительности труда работников. Низкая производительность труда – это скрытые потери предприятия, которые часто существенно превосходят их текущую прибыль. Руководители таких предприятий ищут средства на покрытие издержек производства, а эти средства находятся внутри предприятия.

Составной частью управления производительностью труда предприятия является политика в области оплаты труда, и от нее в значительной мере зависит эффективность его работы, так как заработная плата является одним из важнейших инструментов, позволяющих рационально использовать рабочую силу. При разработке политики в области заработной платы необходимо учитывать соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда.

Рассмотрев соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы (рис.1), отметим, что на протяжении периода с 2000 по 2009 год в большинстве случаев темп роста заработной платы превышает темп роста производительности труда – это означает что данная ситуация не порождает стимула к росту производительности труда. В идеальном случае повышение уровня оплаты труда должно осуществляться на основе роста его производительности. При соблюдении этого принципа обеспечивается материальное стимулирование роста производительности труда, сокращение затрат заработной платы на производство единицы продукции и снижение ее себестоимости, а следовательно, и повышение эффективности производства.



Рисунок 1 – Соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы

В результате проведенного нами исследования опыта Японии, США, российской компании IBS в области повышения производительности труда предлагается последовательное внедрение в белорусских компаниях комплекса мер по повышению производительности труда и эффективному использованию финансовых ресурсов. Реализация данной программы должна проходить в несколько этапов.

**На первом этапе** необходимо провести анализ использования трудовых ресурсов и оплаты труда, позволяющий обнаружить зоны «потерь» и скрытых резервов.

**На втором этапе** необходимо определить и проанализировать показатели производительности труда. В зависимости от отрасли можно использовать классические методы измерения производительности труда:

- Стоимостный, при измерении которого объем работы берется в денежном выражении. Стоимостный метод измерения позволяет сравнивать производительности труда работников разных профессий, квалификаций.

- **Натуральный метод** применяется в случае производства однородной продукции. Объем работы определяется с помощью натуральных измерителей, таких как: тонны, штуки, метры, литры и др.

➤ Трудовой, при котором используются нормативы времени на производство единицы продукции. Преимуществом трудового метода является возможность его применения ко всем видам работ и услуг.

Следует отметить, что в понятии «производительность труда» и расчетах этого показателя имеется еще немало до конца не выясненных моментов. При огромном разнообразии видов трудовой деятельности не всегда возможно достоверное определение этого показателя. Так, если определять по классической методике производительность труда врача, принимающего десять пациентов в час, и другого врача, принимающего лишь двух пациентов за это же время, то можно сделать скоропалительный вывод о высокой результативности труда первого врача. Сравнивая производительность труда продавца ювелирных изделий и продавца овощей, трудно согласиться с тем, что у первого производительность труда в 10 раз выше, чем у второго, лишь на том основании, что в ювелирном магазине показатель выражается выручкой в 2 млн. руб., а в овощном – 200 тыс. руб. Понятно, что здесь необходимо учитывать особенности труда. А это предполагает более сложные подходы и к обоснованию показателя, и к его расчетам.

Производительность труда не отражает всего спектра продуктивности труда; в частности, она не учитывает качество труда и необходимость его экономного использования.

В литературе встречается близкое по значению к понятию производительности труда, но более широкое по содержанию – эффективность труда. Это степень объема продукта труда (продукции, оборота, услуг) с учетом качества труда на единицу трудовых затрат.

Однако в настоящее время критерии качества труда четко не установлены. Разработка таких критериев получит развитие в нашей дальнейшей научной работе.

Следовательно, на третьем этапе необходимо исследовать показатели качества труда. В настоящее время предприятия и организации разрабатывают свои показатели качества продукции, которые требуют совершенствования качества труда. Показатель качества труда может использоваться для премирования работников. Однако эти показатели должны иметь прямое отношение к результатам трудовой деятельности работников.

Учитывая зарубежный опыт, предлагаем следующие пути повышения качества труда, способствующие в свою очередь росту производительности:

1. Воспитание уважительного отношения к потребителю, его пожеланиям и требованиям.

2. Разработка и реализация программ по контролю качества.

3. Наличие развитой системы пропаганды создания высококачественной продукции и поощрения добросовестного труда.

4. Участие всех подразделений и работников фирмы в обеспечении и управлении качеством продукции и повышении производительности труда.

5. Влияние со стороны государства на принципиальные направления повышения производительности труда и обеспечения качества продукции.

6. Формализация критериев качества труда для расчета эффективности труда.

На четвертом этапе необходимо разработать предложения по повышению производительности труда.

На данном этапе научного исследования мы можем предложить следующие пути совершенствования производительности труда:

1. Наличие развитой системы пропаганды создания высококачественной продукции и поощрения добросовестного труда.

2. Ответственность за соответствие продукции стандартам возложить на самих рабочих.

3. Материальная и моральная мотивация персонала (благодарность на общем собрании коллектива подразделения; фотография на доске «Лучшие специалисты»; направление на обучение за счет компании; предоставление дополнительных выходных или сокращение рабочего дня по итогам выполненного объема работ, включение сотрудника в число кандидатов в резерв на повышение должности).

4. Нормы производительности труда совершенствуются с внедрением прогрессивных технологий и материалов.

5. Усиление в сознании рядовых работников чувства своей принадлежности к предприятию.

6. Совершенствование методов управления персоналом

7. Вложение средств в улучшение нормальных условий труда.

8. Проведение мероприятий, учитывающих интересы семьи.

9. Модернизация системы профессионального образования и переподготовки.

10. Приобретение высококачественных средств труда

И наконец, *на пятом этапе*, исследуется возможность сокращения затрат на персонал. Выделим следующие инструменты экономии фонда оплаты труда:

1. Сокращение объемов привлечения дополнительных ресурсов (работа в сверхурочное время, работа в праздничные и выходные дни). Регулярное возникновение сверхурочных работ, значительно повышающих расходы на оплату труда, может быть связано с некорректным планированием, невыполнением норм труда работниками или большим количеством простоев.

2. Сокращение непроизводительных потерь рабочего времени, которые отражают случаи отсутствия работника на рабочем месте в рабочее время:

а) ежегодные отпуска в пик сезона;

б) длительные больничные;

в) льготное время отсутствия и дополнительные отпуска;

г) прогулы, опоздания и ранние уходы с работы;

д) учебные отпуска и отсутствие, связанное с обучением;

е) отсутствие по договоренности с руководителем.

3. Сокращение производственных потерь рабочего времени, к которым относится время, в которое работник присутствует на рабочем месте, но не занят реализацией производственной программы. К таким потерям относятся:

а) время ожиданий и простоев в результате ремонтов и переналадки оборудования;

б) необоснованные потери времени в ходе процедуры оформления на работу и получение необходимых допусков и разрешений;

в) обучение новых работников при неоправданно высокой текучке кадров;

г) время, затраченное на совершение ошибок и их исправление.

4. Анализ деятельности ремонтных служб. Каждый ремонт – это остановка оборудования, простои работников, которые впоследствии компенсируются сверхурочной работой.

5. Оптимизация системы оплаты труда и материального стимулирования.

Комплексная реализация перечисленных этапов позволит предприятиям достичь высокого уровня производительности труда при использовании уникальных методов и технологий организации и стимулирования труда.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Интернет-сайт компании IBS: <http://www.ibs.ru/>

2. Интернет-сайт Национального статистического комитета РБ: <http://belstat.gov.by/>

3. Остапенко, Ю.М. Экономика труда: учебное пособие. – 2-е изд., – М.: ИНФРА-М, 2007. – 272 с.



## НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЕГО АВТОМАТИЗАЦИЯ

Одним из основных налогов, уплачиваемых предприятием, является налог на прибыль. Согласно налоговому законодательству, не все элементы, используемые для расчета общей прибыли предприятия, участвуют в определении базы для налогообложения прибыли. Для выделения составляющих элементов налогооблагаемой прибыли используется налоговый учет (НУ). Налоговый учет ведется параллельно бухгалтерскому учету и по аналогичным принципам. Основное отличие – различные цели учета.

Бухгалтерский учет (БУ) ведется для получения оперативной и достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности организации с целью эффективного управления и рационального использования ресурсного потенциала. При этом документы бухгалтерского учета в организации являются базой для осуществления налогового учета.

Налоговый учет ведется для правильного и своевременного исчисления и уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей, предусмотренных налоговым и бюджетным законодательством.

В РБ с 2004 г. был взят курс на внедрение в учет международных стандартов. В связи с этим был принят новый план счетов. С этого года в РБ действует Особенная часть Налогового кодекса [1], в который сведены все законы, регламентирующие порядок расчета и уплаты всех налогов. Статья 62 Налогового кодекса РБ определяет налоговый учет как осуществление плательщиками учета объектов налогообложения и определения налоговой базы по налогам, сборам (пошлинам) путем расчетных корректировок к данным бухгалтерского учета, если иное не установлено налоговым законодательством. Порядок ведения налогового учета в РБ изложен в соответствующей Инструкции [2], следя которой, из-за того, что для определения налогооблагаемой базы по-разному учитываются отдельные статьи, необходимо корректировать данные бухгалтерского учета.

В настоящий момент налоговый учет на предприятиях Республики Беларусь пока сводится к заполнению налоговых деклараций. Многовариантность определения налогооблагаемой базы в РБ широкой практики не имеет. Законодательство не конкретизирует, каким образом технически должен вестись учет разниц. Из-за необходимости ведения бухгалтерией учета корректировок по налогу на прибыль большинство предприятий отказываются от возможности иметь более выгодные налоговые условия. Одной из причин такой ситуации является отсутствие удобных механизмов для ведения учета корректировок по налогу на прибыль.

Одной из задач предпринятого исследования было изучение практики ведения НУ по международным стандартам в Российской Федерации. Основные моменты, связанные с налогообложением, регулируются в России Налоговым кодексом РФ [4], а налоговый учет регламентирован Положением по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02 [5].

Налоговый учет в РФ – это система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на прибыль на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным главой 35 Налогового кодекса РФ.

В соответствии с международными стандартами на предприятии в бухгалтерском и налоговом учете могут использоваться разные методы для определения отдельных по-

казателей деятельности. В результате полученных различий между суммами прибыли, исчисленными в бухгалтерском и налоговом учете, возникают различия, которые делятся на постоянные и временные.

Постоянные различия (ПР) – это различия между налогооблагаемой и учетной прибылью за отчетный период. Они возникают в текущем отчетном периоде и не погашаются в последующие периоды. Причиной возникновения временных различий (ВР) является то, что определенные статьи включаются в разные отчетные периоды в бухгалтерском и налоговом учете.

Временные различия (ВР) делятся на: вычитаемые временные различия и налогооблагаемые временные различия. Отличие между ними заключается в том, что вычитаемые временные различия приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен уменьшить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в следующем отчетном периоде, а налогооблагаемые различия приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который увеличивает налог на прибыль в последующем отчетном периоде. Причинами их возникновения могут быть: применение разных способов расчета амортизации основных средств и нематериальных активов для целей БУ и НУ, способов признания коммерческих и управленческих расходов в себестоимости, различные методы оценки материально-производственных запасов при отпуске со склада, отсрочки или рассрочки по уплате налога на прибыль, признание доходов, расходов и др.

Согласно законодательству РФ, записи на счетах налогового учета производятся таким образом, чтобы выполнялось следующее равенство:

$$\text{НУ} + \text{ПР} + \text{ВР} = \text{БУ},$$

где НУ – запись регистра налогового учета, ПР – постоянная разница в оценке, ВР – временная разница, БУ – запись регистра бухгалтерского учета.

Аналитический учет разниц следует вести по каждому активу и обязательству в отдельности. Высокая аналитичность налогового учета вызывает потребность в его автоматизации.

Средства автоматизированного ведения налогового учета в РФ предлагаются такими тиражируемыми программными продуктами, как «1С: Предприятие 8», программный комплекс «Галактика ERP». Как известно, эти программы адаптированы и к законодательству РБ. Так, например, в настоящее время типовая конфигурация «1С: Бухгалтерия 8» находится в стадии внедрения на многих предприятиях республики.

Функционал типовой конфигурации «1С: Бухгалтерия 8» для РБ сохранил встроенные механизмы автоматизации налогового учета на основе опыта его ведения в РФ. Основной задачей исследования является полноценное изучение этих механизмов, освоение возможностей управления ими и в результате – выработка методики применения «1С: Бухгалтерия 8» для ведения НУ в РБ в виде рекомендаций по настройке и подробных схем реализации.

Для реализации налогового учета в типовой конфигурации «1С: Бухгалтерия 8» для РБ введены следующие механизмы:

1. Хранение сведений об учетной политике, определяющей поведение системы для целей налогового учета – пункт меню *Предприятие/ Учетная политика (НУ)*.

2. Ведение плана счетов, предназначенного для осуществления НУ. Он настраивается отдельно. План счетов НУ построен на тех же принципах и с использованием тех же инструментов, что и план счетов БУ, но с учетом особенностей, обусловленных задачами НУ.

3. Установление соответствия между отдельными счетами бухгалтерского и налогового планов счетов – пункт меню Предприятие/ Планы счетов/ Соответствие счетов бухгалтерского и налогового учета.

4. Возможность параллельного формирования проводки и в налоговом учете при проведении документов при помощи включения в диалоговой форме документа соответствующего флажка. Предусмотрен отдельный Журнал проводок (НУ). В нем представлены данные НУ по налогу на прибыль.

5. При закрытии месяца отдельно учтены регламентные операции по НУ: распределение расходов по видам деятельности; списание транспортных расходов; закрытие счетов косвенных расходов; оценка стоимости готовой продукции и незавершенного производства; закрытие налогового счета 90, 91; списание убытков прошлых лет.

6. Предусмотрена отдельная группа стандартных и регламентированных отчетов по анализу счетов НУ: оборотно-сальдовая ведомость, обороты, анализ и карточка счета (НУ); анализ и карточка субконто (НУ); обороты между субконто (НУ); отчет по проводкам (НУ); регистры по налогу на прибыль и др.

Соответствие счетов БУ и НУ настроено по особым правилам. Некоторые счета БУ в НУ отсутствуют: денежные счета, счета расчетов, счета фондов и резервов, отдельные субсчета 90, 99, а также забалансовые счета. Это связано с тем, что данные с этих счетов не требуются для целей определения налогооблагаемой базы. При формировании проводок по НУ с этими счетами возможны односторонние проводки. Таким образом, особенностью настройки плана счетов для НУ является то, что все счета (субсчета) НУ на этапе конфигурирования определены как забалансовые.

Учет расчетов по налогу на прибыль организован с применением следующих счетов:

- 09 – Отложенные налоговые активы (ОНА);
- 68.04 – Налог на прибыль,
  - 68.04.1 – Расчеты с бюджетом,
  - 68.04.2 – Расчет налога на прибыль;
- 77 – Отложенные налоговые обязательства (ОНО);
- 99 – Прибыли и убытки;
  - 99.02.1 – Условный расход по налогу на прибыль;
  - 99.02.2 – Условный доход по налогу на прибыль;
  - 99.02.3 – Постоянное налоговое обязательство (ПНО).

Принцип применения этих счетов представлен в виде схемы на рис. 1.

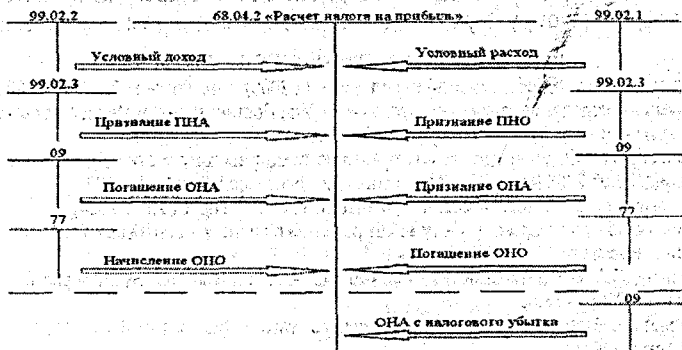


Рисунок 1 – Отражение разниц на счете 68.04.2

Возникновение постоянной разницы в отношении расходов, не принимаемых для целей налогообложения, приводит к образованию постоянного налогового обязательства (ПНО). Его величина рассчитывается как произведение постоянной разницы на ставку налога на прибыль и отражается в учете проводкой Д 99.02.3 – К 68.04.2.

Возникновение постоянной разницы в отношении доходов, не принимаемых для целей налогообложения, приводит к образованию постоянного налогового актива (ПНА). Рассчитывается аналогично ПНО. Отражается в учете проводкой Д 68.04.2 – К 99.02.3.

Возникновение вычитаемых временных разниц может приводить к образованию отложенного налогового актива (ОНА). Определяется путем умножения вычитаемой временной разницы на ставку налога на прибыль. Отражается проводкой Д 09 – К 68.04.2.

По мере уменьшения вычитаемых временных разниц (ВВР) будет уменьшаться и отложенный налоговый актив (ОНА): Д 68.04.2 – К 09.

Возникновение налогооблагаемых временных разниц приводит к образованию отложенного налогового обязательства (ОНО). В учете признание ОНО отражается записью Д 68.04.2 – К 77. По мере уменьшения его списывают проводкой Д 77 – К 68.04.2.

В случае если далее нельзя использовать актив или погашать обязательство, их величина списывается на счет 99.01.

Условный расход равен произведению бухгалтерской прибыли на ставку налога на прибыль и отражается проводкой Д 99.02.1 – К 68.04.2. Условный доход – произведение бухгалтерского убытка на ставку налога на прибыль: Д 68.04.2 – К 99.02.2.

Если все разницы учтены с соблюдением требований и оборот по кредиту 68.04.2 превышает оборот по дебету, то их разность должна соответствовать величине текущего налога на прибыль, показываемого в налоговой декларации. Обратная ситуация невозможна, так как величина текущего налогового убытка всегда равна нулю. Равенство в случае убытка достигается дополнительной записью Д 09 – К 68.04.2.

Такова модель учета разниц, налоговых обязательств и активов, технически реализованная в программе «1С: Бухгалтерия 8».

Для успешного применения бухгалтерами предприятий РБ встроенных возможностей типовой конфигурации «1С: Бухгалтерия 8» в практике ведения налогового учета, по мнению автора, необходимо:

- отражение в учетной политике для целей налогового учета особенностей программы,
- методическая проработка алгоритмов проведения в налоговом учете,
- адаптация механизмов до простейших инструкций и типовых примеров.

В рамках предпринятого исследования предполагается разработка типового сквозного примера по налоговому учету с методическими рекомендациями по его реализации.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс РБ (общая часть) (в ред. от 29.12.2009). Утв. Законом РБ от 29.12.2009 № 72-3.
2. Инструкция о порядке ведения налогового учета. Утв. Постановлением Министерства финансов и Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь 16.12.2003 № 173/14.
3. Постановление «Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (в ред. 26.05.2008 № 85). Утв. Министерством финансов РБ от 17.04.2002.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) (в ред. от 29.07.2004)
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02. Утв. Приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114н.
6. Харитонов, С.А. Бухгалтерский и налоговый учет в программе "1С: Бухгалтерия 8". – М.: ООО «1С-Публишинг», 2006. – 589 с.
7. Материалы сайтов [www.1c.ru](http://www.1c.ru), [www.buxuchet.info](http://www.buxuchet.info), [www.gb.by](http://www.gb.by), [www.minfin.gov.by](http://www.minfin.gov.by), [www.law.sb.by](http://www.law.sb.by), [www.neg.by](http://www.neg.by)

## СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБОТКИ КАРТОФЕЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Целью работы является исследование рынка переработки картофеля в РБ и разработка предложений по его развитию и обеспечению конкурентоспособности.

Картофель является одним из основных продуктов питания в пищевом рационе населения мира. Картофель как неотъемлемая часть глобальной продовольственной системы является злаковым продовольственным товаром № 1 в мире. В мире ежегодно производят 350 млн. тонн картофеля. Потребление картофеля получает все большее распространение в развивающемся мире, на него сегодня приходится более половины мирового урожая, простота выращивания и высокая энергетическая ценность превратили картофель в важнейшую сельскохозяйственную культуру, приносящую реальный доход миллионам фермеров.

РБ является одним из ведущих производителей и поставщиков картофеля. На её долю приходится 4-6% ежегодного мирового объема производства клубней, а среди стран СНГ – 13-15%. В прошлые годы за пределы республики вывозилось до 450-500 тыс. т семенных клубней. В настоящее время отрасль выполняет социальную функцию, при низкой её товарности население занято самообеспечением картофеля.

Формирование внутреннего предложения на картофельном рынке Республики Беларусь на 85-90% обеспечивается за счет хозяйств населения, на 9-14% за счет сельскохозяйственных организаций, ведущих крупнотоварное сельскохозяйственное производство и 1% – за счет крестьянских хозяйств.

Среднегодовое потребление на одного жителя республики составляет 189 кг в год при научно обоснованной норме – 170 кг. При этом более 90% продовольственного картофеля используется для приготовления пищи в домашних условиях. Но в то же время потребление на душу населения промышленно-приготовленных картофелепродуктов составляет только 0,7-1,0 кг в год.

Переработка картофеля способствует более полному использованию урожая и становится важным источником обеспечения населения продовольствием. По сравнению со свежим картофелем продукты его переработки значительно легче хранить, транспортировать, они удобны в употреблении, кроме того, в процессе переработки резко снижается содержание нитратов в картофелепродуктах. Во многих странах наблюдается устойчивый рост потребления (до 30-40 кг/чел в год) чипсов, «фри», сухого картофельного пюре, быстрозамороженных полуфабрикатов. Основные причины этих изменений включают: рост городского населения, рост доходов, более разнообразный рацион питания, а также образ жизни, оставляющий меньше времени на приготовление пищи из свежих продуктов. К примеру, глобальный аппетит на изготовленный промышленностью картофель-фри оценивается в более чем 11 миллионов тонн в год.

По объемам переработки картофеля на продукты питания первое место в мире занимают США, где примерно 60% валового сбора урожая культуры ежегодно подвергается переработке. На производство картофелепродуктов в Великобритании используется 41%, Германии – 22, России – 1, Беларуси – около 2% валового сбора картофеля. В Нидерландах на продукты питания (готовые к употреблению, сушеные и быстрозамороженные) перерабатывают около 30% валового сбора картофеля. Примерно 70% всего

объема переработки клубней картофеля приходится на замороженные картофелепродукты, более 15 – на сушеные и около 15% – на обжаренные.

Беларусь в последние годы импортирует до 10-12 тыс. т картофельного крахмала, в то время как мощности собственных 16 заводов загружены лишь на 30-35%, картофелепродуктов на 11 заводах производится только 11-70% от возможных объемов. Сегодня 1 тонна крахмала получается в Беларуси из 10 тонн картофеля. Это явление аномальное и перед сельхозпроизводителями ставится задача по выращиванию и поставке картофеля для переработки с содержанием крахмала на уровне не менее 15-17%.

В настоящее время в Беларуси на пяти государственных предприятиях (ОАО «Машпищепрод», РУП «Технопрод» (Минская область), УП «Льозненский консервно-овощесушильный завод» (Витебская область), Сморгонский завод пищевых продуктов (Сольский овощесушильный завод) (Гродненская область), ОАО «Славгородский овощесушильный завод» (Могилевская область)) по рецептурам РУП «Научно-практический центр НАН Беларуси по продовольствию» производятся следующие продукты из картофеля: сухие (сухое картофельное пюре в виде хлопьев, пеллеты (полуфабрикат снеков); обжаренные (чипсы, снеки, картофелепродукт обжаренный «Оригинальный»).

Уменьшение объемов переработки картофеля на крахмал, сушеный картофель, сухое картофельное пюре, консервированные клубни вызвано: высокой степенью износа основных фондов (90%), проблемами сбыта по завышенным ценам, разбалансированием экономических взаимоотношений с поставщиками сырья, отсутствием оборотных средств, переориентацией на другие виды деятельности. В республике нет современных крупных предприятий по производству хрустящего картофеля, чипсов, замороженного полуфабриката «фри». Мелкие производители чипсов и снеков работают на основе импортного сырья.

Конкурентоспособность картофелепродуктов на рынке во многом зависит от высокого качества исходного сырья, привлекательной упаковки, ценовой политики, налаженной работы маркетинга.

Реализация картофелепродуктов по мировым ценам (крахмал сушеный, хлопья – 500 у. е./т, модифицированный крахмал – 1000 у. е./т, чипсы – 1500 у. е./т, снеки – 2000 у. е./т) позволяет современным предприятиям иметь рентабельность 30-100%. Чтобы выйти на такие параметры эффективности, необходимо осуществить техническое перевооружение имеющихся производств, срок службы оборудования на большинстве которых превышает 20-30 лет.

Особое внимание необходимо уделить формированию современных сырьевых зон, привязанных к перерабатывающим предприятиям, с обязательным возделыванием сортов, соответствующих требованиям производства конкретных видов продукции.

В плане организационных мероприятий – создание ассоциаций (акционерных обществ), включающих производителей картофеля (10-15 хозяйств) и перерабатывающее производство.

Для обеспечения конкурентоспособности процесса переработки картофеля необходимо:

1) постоянный состав поставщиков сырья, возделывающих картофель с урожайностью не менее 25 т/га на площади не менее 100 га с удаленностью от предприятия не более 50 км;

2) заключение долговременных договорных обязательств между участниками по объемам и качеству сырья, уровню цен, графику поставок;

3) авансирование производства сырья перерабатывающим предприятием для приобретения сельчанами семенного материала, удобрений, пестицидов, техники;

4) использование специализированных сортов картофеля белорусской селекции, имеющих оптимальные биохимические показатели и выход крахмала не менее 6 т/га;

5) освоение ресурсосберегающих безотходных технологий, техническое перевооружение предприятий и производителей сырья, полная загрузка производственных мощностей. Обеспечение конкурентоспособности за счет снижения издержек, освоения производства новых видов продукции;

6) распределение прибыли, образующейся при реализации конечного продукта, пропорционально энергоёмкости этапов производства и переработке сырья.

УДК 33+316.334.2

Красько О.М.

Научный руководитель: ст. преподаватель Кудрицкая Е.Г.

### ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ E-COMMERCE В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Сегодня наиболее развитые страны находятся на этапе перехода к информационному обществу, в становлении которого важную роль играет информатизация. Информатизацию обеспечивает распространение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), которые, по оценке международных экономических организаций, являются важнейшим фактором экономического роста. ИКТ стали важнейшей частью инфраструктуры общества. От них зависит не только технологический, но и социальный прогресс, экономическая конкурентоспособность страны, ее место в мировой экономике, роль в международном разделении труда, рост числа новых рабочих мест, способность развивать демократические институты. Использование ИКТ в наиболее развитых странах характеризуется всепроникающим характером и скоростью внедрения во все секторы экономики.

Переход к информационному обществу, обусловленный стремительным и непрерывным развитием новых технологий, изменениями в управлении и применением знаний, явился важнейшей предпосылкой глобализации мировой хозяйственной системы. Интенсивная информатизация изменяет структуру всей экономики, глобализация которой становится важнейшей тенденцией ее развития. Глобализация экономической деятельности идет в таких областях, как международная торговля, международное движение факторов производства, международные финансовые операции.

Экономика меняется, становится более инновационной, а в основе этих изменений лежит использование персональных компьютеров, скоростных телекоммуникаций и сети Интернет.

Глобальные компьютерные сети и прежде всего сеть Интернет порождают такое явление, как электронная коммерция.

Электронная коммерция (e-commerce) – вид хозяйственной деятельности по продвижению товаров и услуг от производителя к потребителю через электронные компьютерные сети.

Наряду с электронной коммерцией можно выделить понятие электронной торговли. Электронная торговля – вид хозяйственной деятельности по продвижению товаров и услуг от производителя к потребителю через электронные компьютерные сети. Понятие электронной торговли уже понятия электронной коммерции.

Термин «электронная торговля» появился в середине 90-х гг. в связи с открывшейся возможностью осуществления сделок международной купли-продажи товаров через

сеть Интернет. К ней, прежде всего, относятся электронная торговля с электронными системами оплаты, новые формы рекламы, маркетинга, финансовые услуги и т.п.

Если рассматривать электронную коммерцию в системе, то можно выделить следующие ее основные характеристики:

- Глобальность,
- Ценность,
- Качество (доступность, экономичность (благодаря скорости обеспечивается экономия времени и средств)),
- Новизна (самое современное коммуникативное средство),
- Расстояние перестает играть роль,
- Соподчинение (свойство коммуникативности),
- Индивидуальность,
- Выживаемость (это будущее экономических отношений).

Человек должен жить в русле времени. Без этого человек не будет специалистом. Ему не выжить в современной среде цивилизации.

#### **Значение и преимущества развития электронной коммерции**

Электронная коммерция несет в себе огромный потенциал для снижения цены товара. Она позволяет изменить отношения с поставщиками, объединив планы производства и поставок.

Электронная коммерция облегчает доступ потребителей на рынок. Интернет представляет платформу, в которой участник цепочки может сотрудничать с другим участником напрямую и необходимость в посреднике отпадает. Максимально расширяются каналы сбыта.

В электронной коммерции создаются условия для реализации модели совершенной конкуренции, так как формируется достаточность информации, неограниченное количество покупателей и продавцов, сводятся к нулю операционные затраты и практически ликвидируются все барьеры для новых участников рынка.

Электронная коммерция:

- несет реальный потенциал для привлечения иностранных инвесторов и повышения интереса к стране за рубежом;

- позволяет создавать новые рынки труда и капитала (например, служба доставки товаров);

- несет в себе огромные возможности выхода с информацией об услугах прямо на мировой рынок при минимальных капиталовложениях;

- увеличивает вероятность более высокого уровня обслуживания заказчиков;

- дает возможность в любой момент пересмотреть характер своей деятельности.

Развитие электронной коммерции может повысить конкурентоспособность экономики страны на мировом рынке, а также будет способствовать выводу страны на новый уровень развития. Благодаря электронной коммерции, развивающиеся страны могут догнать развитые страны.

В XXI веке для успешного ведения бизнеса любого размера и любой направленности, для обеспечения высокой конкурентоспособности и эффективности рекламной деятельности, просто необходимо использовать информационные технологии. Интернет может быть мощным инструментом маркетинга, если целевой сегмент бизнеса связан с узкой и достаточно специализированной аудиторией постоянных пользователей Интернет. Например, можно рекламировать через Интернет круглосуточную доставку еды в офис, если рассчитываете на эту целевую аудиторию.



Интернет может способствовать развитию малого бизнеса. На электронном рынке мелкие предприятия могут на равных конкурировать с крупными предприятиями.

Интернет является бесценным источником информации для некоторых видов бизнеса, WWW-сайт компании выполняет представительские функции, а иногда является необходимым рабочим инструментом в бизнесе компании. Конечно, наибольшую ценность Интернет представляет для компаний, чей бизнес связан с компьютерами и программным обеспечением, с любыми информационными технологиями, новостями, рекламой, или ориентирован на международную деятельность.

По мнению Павла Черкашина, Генерального директора по потребительской стратегии и онлайн-сервисам в компании Microsoft, развитие Интернет-технологий – это звездный час для малого бизнеса. В виртуальном мире о компании судят исключительно по качеству ее сайта, а также по информационному "шуму", который его сопровождает. Если пользователи Интернет – ваши потенциальные клиенты, отпадает необходимость затрат на дорогостоящий офис, печатную рекламу и т.д. Стоимость маркетинга через Интернет значительно ниже. Именно с этим связан тот факт, что в условиях экономического кризиса некоторые компании, сократив свои бюджеты на рекламу в традиционных СМИ, вкладывают деньги в Интернет – рекламу.

Развитие электронной коммерции сегодня является необходимым для перехода к качественно иному, более высокому уровню производства и потребления.

Люди в XXI веке будут тратить большую часть своего времени в Интернете. Билл Гейтс сказал, что в XXI веке бизнес должен пользоваться электронной торговлей, чтобы выжить, поскольку Интернет становится такой важной частью современной жизни.

Позитивная тенденция приумножения Интернет-аудитории, увеличение скорости появления на виртуальном пространстве новых сайтов, а также нарастание темпов развития электронной коммерции дают возможность говорить о серьезных перспективах в данной сфере. Уже сегодня неимоверное количество электронных витрин манит к себе потребителей, а это уже путь к успеху.

Многие аналитики уверены, что в скором будущем информация, полученная с Интернета, станет генератором покупок, которые составят около 30% от всего количества традиционных сделок купли-продажи. Этот фактор станет решающим в изменении отношения производителей и продавцов к Интернету – он превратится в один из самых важнейших каналов мирового маркетинга.

Сегодня можно смело утверждать, что такой громадный потенциал электронной коммерции вполне способен по истечении некоторого времени кардинально изменить всю коммерческую систему и тем самым выступить как более выгодная форма ведения бизнеса. Вполне очевидно, что, повсюду распространяясь и предлагая все более широкий ассортимент товаров и услуг, электронная коммерция превращается в инструмент объединения государств, отраслей, предприятий и физических лиц в единое сообщество, где взаимодействие партнеров эффективно и свободно реализуется посредством информационных и телекоммуникационных технологий.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Брэд Ди Хевен «Тенденции развития будущего», Copyright 2005. – 95 с.
2. Свободная Интернет-энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://wikipedia.org/wiki/Электронная\\_коммерция](http://wikipedia.org/wiki/Электронная_коммерция). – Дата доступа: 30.03.2010.
3. Электронная библиотека. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/82792.html>. – Дата доступа: 27.03.2010.
4. Электронная коммерция. Изучаем западный опыт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bizmost.biz>. – Дата доступа: 22.03.2010.

## ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В БЕЛАРУСИ

Развитие электронной коммерции сегодня является необходимым для перехода к качественно иному, более высокому уровню производства и потребления. Однако существуют проблемы при внедрении электронной коммерции в экономику стран.

Рассмотрим проблемы как общие, присущие всему миру, и проблемы, характерные только для нашей республики.

В настоящее время ученые-аналитики и эксперты выделяют следующие наиболее актуальные проблемы:

1. Проблема цифровой наличности и расчетов по Интернету. Эта проблема появилась сразу с появлением электронной торговли. Ведение электронного бизнеса (или виртуального) должно иметь соответствующую систему оплаты – электронную или виртуальную. Одним из таких инструментов являются электронные деньги и электронные платежные системы. Также возникла потребность оплачивать сверхмалые ценности (например, просмотр страницы электронной газеты). Поэтому технологии цифровой наличности привлекали внимание и как средство реализации микроплатежей. На сегодняшний день системы микроплатежей разрабатываются не только новыми компаниями, но и компьютерными гигантами, такими как DEC (ныне входящая в Compaq) и IBM.

2. Еще одна проблема – возврат товара. В Америке, кстати, эта проблема еще острее стоит, чем в Беларуси, поскольку у нас Интернет – магазины явление пока локальное. Руководство сетевых магазинов ведет такую политику: магазин по первому требованию осуществляет возврат денег при отказе клиента от товара, в том числе, и без объяснения причин. На такие расходы (а они не малые) руководство магазина идет, чтобы у людей не возникло предвзятого отношения к Интернет – магазинам.

3. Доставка – гораздо более серьезная проблема, нежели оплата. Именно из-за трудностей с доставкой компании продают в регионах гораздо меньше товаров, чем в центрах. Западный опыт показывает, что Интернет – магазинами в гораздо большей степени пользуются потребители, удаленные от крупных городов. Если взять общее число отказов от товаров, то только процента три из них случаются из-за того, что нет возможности оплаты по кредитным картам. А вот оттого, что нет системы доставки – процентов семьдесят.

Проблемы электронной коммерции, свойственные для Беларуси:

1. Сложившееся мнение о сети Интернет у населения страны. Многие белорусы просто «боятся» Интернета. Они искренне уверены, что Интернет предназначен прежде всего для технически ориентированных людей и осваивать его очень тяжело.

По мнению автора, этот миф необходимо развеять. С помощью СМИ можно сформировать у нашего населения новое отношение как к Интернету, так и к электронной коммерции. Однако здесь не обойтись без мер государственного масштаба.

2. Развитию электронной торговли мешает отсутствие необходимых достаточно развитых инфраструктур. Во-первых, это инфраструктура связи. Если покупатель ждет загрузки Web-страницы по несколько минут, то ни о какой электронной коммерции речи быть не может.

В Беларуси данная проблема начинает решаться в лучшую сторону. Появляется скоростной Интернет по достаточно приемлемым ценам. Однако важная проблема в том,

что существует еще достаточно большая масса населения, не имеющая даже компьютера и не имеющая представления о таком понятии, как «Интернет».

3. В Беларуси практически не используются расчеты с помощью электронных платежных систем. На Западе в основном все платежи в Интернете проходят по карточкам.

Однако здесь можно отметить благоприятные тенденции. Директор системы электронных платежей «Скарбник» Сергей Козловский заверил, что в ближайшее время белорусские банки предоставят своим клиентам возможность оплаты товаров и услуг в Интернете при помощи зарплатных банковских карт, составляющих около 95% от общего числа банковских карточек, имеющих хождение в Беларуси. В настоящее время услуга предоставляется для держателей карт систем Visa и MasterCard, эмитируемых банками Приорбанк и БПС-Банк. Однако, как считает директор, в ближайшее время к возможности оплаты услуг посредством пластиковых карт в Интернете присоединятся и другие белорусские банки. Также, по его словам, в течение ближайшего времени такая возможность будет предоставлена пользователям карт БелКарт, American Express и других систем, а также посредством электронных валют.

Посредством услуги интернет-эквайринга (возможности продажи товаров и услуг через Интернет с оплатой по пластиковым карточкам) существует возможность расширения рынка, к примеру, для любого интернет-магазина, по крайней мере, до предела границ Таможенного союза.

4. Главная проблема белорусской электронной коммерции сегодня – обеспечение безопасности. Потенциальная платежная система для белорусского Интернета должна быть предельно защищенной от жульничества, с низкой себестоимостью, допускать небольшие платежи.

С.Козловский подчеркнул, что использование интернет – карточек по системе интернет-эквайринга, предлагаемой компанией «Скарбник», является безопасным, соответствующим требованию стандарта систем Visa и MasterCard-карт по защите информации в индустрии платежных карт PCI DSS.

5. В Беларуси пока ощущается дефицит надежных систем доставки товаров. Практически каждый белорусский магазин вынужден держать у себя службу доставки, в то время как за рубежом существуют фирмы, специализированные по доставке товаров, услугами которых выгодно пользуются Интернет – магазины. Отсутствие компаний с такими услугами ограничивает число потенциальных клиентов и, как следствие, прибыль предприятия. В то же время созданные курьерские фирмы могли бы поспособствовать занятости населения.

6. Одной из особенностей работы на белорусском рынке является почти полное отсутствие информации о внедрении информационных технологий. Развивающимся компаниям нужны данные и прогнозы о состоянии рынка, а их практически нет. Им приходится делать свои оценки, проводить собственные исследования, но этого мало.

7. Недостаточное привлечение инвестиций в развитие телекоммуникационной инфраструктуры.

8. Разница в уровне использования информационных технологий между различными слоями населения – так называемое цифровое неравенство.

9. Несовершенная государственная система управления процессами.

10. Эмиссия электронных денег осуществляется только в белорусских рублях. Применение электронных денег, номинированных в иностранной валюте, нерезидентами сопряжено с неудобствами, связанными с необходимостью дополнительной конвертации валют. За такие операции система удержит с Вас комиссию, которая может составлять до 6,5%.

11. Имеется ряд ограничений на использование электронных денег юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. Так, юридическим лицам разрешено применять электронные деньги только для оплаты командировочных расходов и расходов работников в служебной командировке за границей и в Беларуси, т.е. оплачивать товары и услуги, связанные с финансированием текущей деятельности юридические лица не могут.

12. Нет ясности в вопросах отражения в бухгалтерском учете операций с электронными деньгами. То же касается и налогообложения. Ни в одной из бухгалтерских инструкций и методических указаний не фигурирует понятие электронных денег. Таким образом, во избежание спорных ситуаций юридические лица не рискуют связываться с электронными деньгами.

13. Ограничены суммы самих операций с электронными деньгами. Сегодня этот рубеж составляет 30 базовых величин (БВ) или 1 050 000 рублей. В случае покупки товара, стоимость которого превышает эквивалент 30 БВ, платеж будет разбит на несколько транзакций. В случаях, когда за каждую транзакцию взимается комиссия, пусть даже небольшая, это невыгодно для покупателя.

Важнейшей и актуальной задачей является сегодня реализация Государственной программы развития информационно-коммуникационных технологий, которая определила первоочередную, среднесрочную и долгосрочную стратегии развития этих технологий и электронной торговли в республике, формирования кадрового потенциала и привлечения внутренних и внешних инвестиций для создания инфраструктуры, информационных технологий и программных систем.

Государственное регулирование здесь может проявляться, прежде всего, в определении направлений развития инфраструктуры Интернет-технологий и постоянном и оперативном совершенствовании налогового и инвестиционного законодательства.

Например, США создали собственную программу стимулирования развития сетевой экономики и электронной коммерции. Так, например, в отношении продаж через Интернет введен мораторий на изъятие налога с продаж, который при обычной торговле составляет 5-10% от цены товара.

Учитывая тот факт, что любому государству необходимо развиваться в русле времени, в Беларуси можно отметить следующие положительные тенденции в развитии электронной коммерции:

#### 1. Формируется законодательная база.

Пример тому – Указ Президента Республики Беларусь от 1 февраля 2010 г. N 60 «О мерах по совершенствованию использования национального сегмента сети Интернет».

Согласно пункту 3 данного указа, юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны до 1 июля 2010 г. обеспечить переход на использование информационных сетей, систем и ресурсов национального сегмента сети Интернет, размещенных на территории Республики Беларусь, а поставщики интернет-услуг – их государственную регистрацию.

Согласно пункту 14, поставлена задача Совету Министров Республики Беларусь: до 1 мая 2010 г. проработать вопрос о введении обязательной сертификации интернет-услуг, закреплении интернет-услуг в перечне услуг, составляющих лицензируемую деятельность в области связи, определении лицензионных требований и условий к этим услугам. Определить порядок регистрации интернет-магазинов, используемых для осуществления розничной торговли, в Торговом реестре Республики Беларусь и механизм контроля за их функционированием;

до 1 июля 2010 г. выработать комплекс мер по снижению стоимости интернет-услуг в национальном сегменте сети Интернет.

2. Появление услуги интернет-эквайринга (возможности продажи товаров и услуг через Интернет с оплатой по пластиковым карточкам).

3. Развитие самих платежных систем (WebMoney и EasyPay).

Предоставление дополнительных услуг и возможностей, снижение процентных ставок комиссий – все это привлекает дополнительную пользовательскую аудиторию.

4. Увеличилась частота пользования Интернетом.

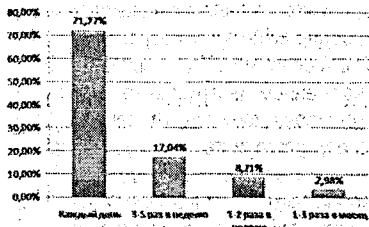


Рисунок 1 – Частота пользования интернетом

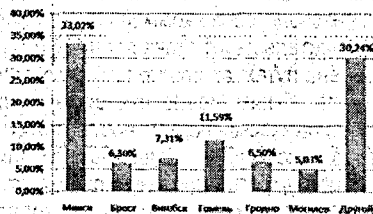


Рисунок 2 – Город проживания

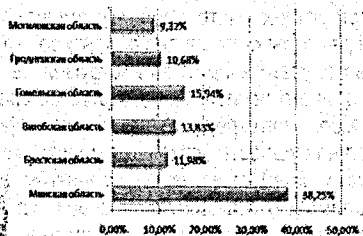


Рисунок 3 – Регион проживания

На основе проделанной работы можно сделать вывод, что в Беларуси формируется база для развития электронной коммерции, существуют, конечно, проблемы, но они постепенно решаются. Однако необходимо ускорить данные процессы, т.к. в современном обществе электронная коммерция уже стала одним из секторов экономики, который успешно развивается и занимает значительную долю в экономике. И именно это станет залогом выхода Республики Беларусь, благодаря электронной коммерции, на новый уровень развития, как экономический, так и социальный.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Брэд Ди Хевен. Тенденции развития будущего, Copyright 2005. – 95 с.
2. О мерах по совершенствованию использования национального сегмента сети Интернет. Указ Президента Республики Беларусь, 1 февраля 2010 г., N 60// Консультант Плюс: Беларусь. [Электронный ресурс]/Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. – № 6. – N 1/11368.
3. Постановление Правления Нацбанка РБ от 26 ноября 2003 года «Об утверждении правил осуществления операций с электронными деньгами».
4. Данные агентства по онлайн-исследованиям Gemius [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.electroname.com/story/5553>. – Дата доступа: 08.04.2010.
5. Проблемы и пути развития электронной торговли в стране [Электронный ресурс] / Белорусский национальный технический университет. – Режим доступа: <http://www.mybntu.com/economy/trade/problemu-i-puti-razvitiya-elektronnoj-torgovli-v-strane.html> – Дата доступа: 13.03.2010
6. Электронные деньги – деньги нашего времени [Электронный ресурс] / Все о финансах в Беларуси. – Режим доступа: <http://www.infobank.by/704/Default.aspx> – Дата доступа: 20.03.2010

## КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Внешнеторговая деятельность резидентов Республики Беларусь сопровождается рядом экономических проблем, одной из которых является рост дебиторской задолженности, возникающей в части экспортных сделок с иностранными партнерами. Это, в свою очередь, приводит к увеличению отрицательного сальдо внешнеторгового баланса, внешней задолженности банковского сектора, снижению валютных доходов и замедлению производственно-коммерческого оборота предприятий-экспортеров.

Как свидетельствует отечественный и зарубежный опыт, часть данных проблем может быть решена путем активного использования современных инструментов рынка ссудного капитала. К ним можно отнести механизм коммерческого кредитования субъектов внешнеэкономической деятельности, международного факторинга и форфетирования.

Анализ показателей официальной статистики показал, что в Республике Беларусь данные инструменты используются недостаточно активно. Причинами сложившейся ситуации является несовершенство законодательно-правовой базы этих видов банковской деятельности, отсутствие научно-обоснованных рекомендаций по их экономическому сопровождению и соответствующих инструктивных методических материалов. Поэтому субъектам внешнеторговой деятельности трудно ориентироваться при выборе наиболее эффективных в тех или иных случаях кредитных инструментов.

В связи с этим, целью данного исследования является сравнительный анализ коммерческого, в том числе, вексельного кредита, факторинга и форфейтинга. Прежде всего необходимо остановиться на сущности этих видов деятельности.

Общая цель данных видов кредитования – управление дебиторской задолженностью, что является необходимым условием для сокращения взаимных неплатежей, а, следовательно, улучшения экономической ситуации в стране.

Рассмотрим основные способы обслуживания дебиторской задолженности предприятий на рынке ссудных капиталов, представленные на рисунке 1.

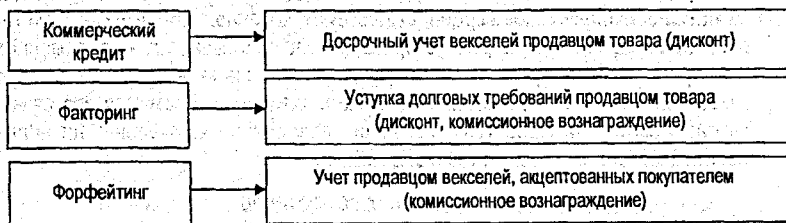


Рисунок 1 – Способы обслуживания дебиторской задолженности

При коммерческом кредите отсрочка оплаты товара между покупателем и продавцом оформляется векселем, содержащим безусловную обязанность покупателя погасить долг в срок. После этого векселедержатель (продавец) может обратиться в банк и получить вексельную сумму до наступления срока платежа за вычетом определенного процента от этой суммы – дисконта.

При факторинге сумма долга покупателя за поставленные товары выплачивается фактором продавцу с дисконтом за определенную плату – комиссионное вознаграждение, при этом право взимания долга переходит к фактору.

При форфейтинге форфейтер выкупает векселя покупателя сразу после поставки товара, обеспечивая продавцу немедленный платеж стоимости товара за вычетом коммиссионного вознаграждения.

Сопоставим основные характеристики рассмотренных выше кредитных операций применительно к рассматриваемой проблеме управления дебиторской задолженностью на внешнем рынке (таблица 1).

Таблица 1 – Основные характеристики коммерческого кредита, факторинга и форфейтинга

Основные хар-ки	Коммерческий кредит	Факторинг	Форфейтинг
1. Субъекты	Покупатель, продавец, банк	Покупатель (должник), поставщик (кредитор), факторинговая компания или фактор-банк	Экспортер, импортер, форфейтинговая компания в стране экспортера, банк-гарант в стране импортера
2. Объекты	Дебиторская задолженность	Дебиторская задолженность	Дебиторская задолженность
3. Оформляемые документы при совершении сделок	Простые и переводные векселя, договор купли-продажи	Договор факторинга	Внешнеторговый контракт, форфейтинговое соглашение, векселя

Из данной таблицы мы видим, что при осуществлении коммерческого кредита задействовано только 3 субъекта (покупатель, продавец, банк), которые являются резидентами одной страны. В форфейтинговых сделках принимают участие большее количество субъектов: экспортер, импортер, форфейтинговая компания в стране экспортера, банк-гарант в стране импортера. Также следует отметить, что данные участники являются резидентами разных стран. При факторинге количество участников равно 3, и они могут быть как резидентами одной страны, так и нерезидентами. Важно заметить, что объектом всех трех видов сделок является дебиторская задолженность. Как при проведении коммерческого кредита, так и при форфейтинге оформляются векселя, а при факторинге заключается договор факторинга.

Проанализировав информацию, представленную в таблице, можно сделать вывод о том, что данные виды кредитования имеют как схожие, так и различные черты. Конкретизируем их применительно к специфическим экономическим условиям РБ (таблица 2).

Таблица 2 – Условия проведения коммерческого кредита, факторинга и форфейтинга

Условия	Коммерческий кредит	Факторинг	Форфейтинг
1. Участники сделки	Резидент Беларуси и нерезидент (РФ)	Как резидент, так и нерезидент Беларуси	Резидент Беларуси и нерезидент
2. Используемая валюта	Российские рубли	Белорусские рубли и иностранная валюта	Любой вид иностранной валюты
3. Длительность проведения операции	Краткосрочное кредитование	Краткосрочное кредитование (до 180 дней)	Среднесрочное кредитование (180 дней – 7 лет)
4. Риски	Риски остаются у продавца	Риски распределяются между поставщиком и фактором	Риски переходят в форфейтеру

Проведя анализ представленной в таблице 2 информации, можно сделать вывод о том, что коммерческий кредит, факторинг и форфейтинг имеют значительные различия между собой.

Мы видим, что при коммерческом кредитовании внешней торговли один участник сделки является резидентом Беларуси, а другой – России, а при проведении сделок могут использоваться только российские рубли. Это является следствием того, что постановление Национального банка и Совета министров РБ № 468/7 от 28.03.1998 г. и номер

856/14 от 30.05.1998 г. ограничивает использование белорусских рублей при оплате нерезидентами импортируемых товаров и услуг. При факторинге и форфейтинге же один из участников может быть и нерезидентом, а также может использоваться иностранная валюта. Коммерческий кредит и факторинг рассчитаны на краткосрочное кредитование, а форфейтинг – на среднесрочное, что является большим преимуществом. При коммерческом кредите риски остаются у продавца, а при форфейтинге все риски переходят к форфейтеру, что является большим преимуществом для поставщика.

Выполненный нами содержательный анализ особенностей использования коммерческого кредита, факторинга и форфейтинга показал, что форфейтинг имеет значительные преимущества для продавца (экспортера).

Для обоснования данного вывода и объективной оценки целесообразности применения форфейтинга белорусскими предприятиями на основе изучения нормативных документов и экономической литературы разработаем схему расчета комиссионного вознаграждения по данному виду кредитования, которая представлена на рисунке 2.

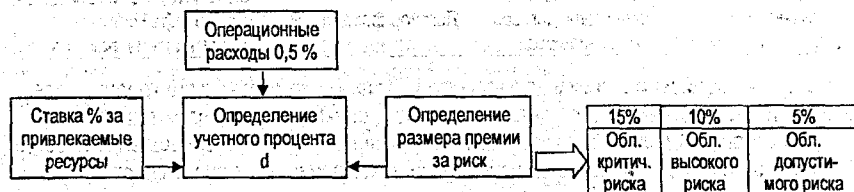


Рисунок 2 – Схема расчета комиссионного вознаграждения по форфейтингу

При форфейтинге банк-форфейтер рассчитывает учетный процент  $d$ , по которому затем и определяется комиссионное вознаграждение путем умножения данного процента на номинальную стоимость векселей. Учетный процент предназначен для покрытия операционных расходов, которые обычно составляют 0,5 %, и процентной оплаты привлекаемых ресурсов.

В состав учетного процента входит также премия за риск, однако ее размер, на наш взгляд, недостаточен, и его целесообразно увеличить. Это связано с тем, что при проведении сделки все риски переходят от экспортера к форфейтеру. Поэтому банк-форфейтер должен объективно и всесторонне оценить степень риска с учетом всех факторов неопределенности по сделке, и на этой основе рассчитать размер премии за риск.

Изучив данную схему расчета и учитывая особенности данного вида кредитования, мы попытались разработать собственную схему расчета комиссионного вознаграждения по форфейтингу. При этом учитываем тот факт, что форфейтинговые услуги предоставляются на длительный срок, вследствие чего при всех расчетах будем использовать метод сложных процентов. Наши рекомендации по данному виду расчетов представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Определение комиссионного вознаграждения банка

Капитализация финансирования к сроку погашения	$P_1 = P_0 \cdot (1+i)^n$
Убытки форфейтера от капитализации первоначальной суммы финансирования	$Y_{\Phi 1} = P_1 - P_0$
Дисконтирование будущего погашения платежа	$S_1 = S_0 / (1+i)^n$
Убытки форфейтера от дисконтирования будущего погасительного платежа по долгу	$Y_{\Phi 2} = S_1 - S_0$
Определение индекса инфляции $i_{инфл}$	
Определение суммы $D$ по учетному проценту $d$	$D = d \cdot N$ ( $N$ – номинал векселя)
Расчет вознаграждения	$B = Y_{\Phi 1} + Y_{\Phi 2} + i_{инфл} \cdot D$



Как уже было сказано ранее, форфейтинговые услуги могут носить как краткосрочный, так и долгосрочный характер. По этой причине при капитализации финансирования и дисконтировании будущего погашения платежа используется метод сложных процентов.

В ходе данных операций также рассчитываются следующие показатели:

- размер убытка банка от неиспользованной возможности альтернативных способов финансирования ( $Y_{\phi 1}$  и  $Y_{\phi 2}$ );
- индекс инфляции для учета ее влияния на финансовые результаты сделки;
- ставка учетного процента  $d$ , который рассчитывается в современной практике. С помощью этого процента от номинала векселя рассчитываем сумму  $D$ , которая будет включаться в вознаграждение.

В итоге выводится модель по расчету комиссионного вознаграждения:

$$B = Y_{\phi 1} + Y_{\phi 2} + I_{\text{инфл}} + D.$$

Таким образом, проведенное нами исследование проблемы доказало, что все рассматриваемые виды кредитования являются эффективными в области управления дебиторской задолженностью. Однако сравнительный их анализ показывает, что форфейтинг имеет значительные преимущества именно для продавца (экспортера), а именно:

1. Право регресса со стороны форфейтера к продавцу не сохраняется.
2. При форфейтинге происходит переход всех рисков по долговому обязательству к форфейтеру, что защищает продавца от всех валютных рисков.
3. Возможен длительный срок кредитования, что привлекает большее количество покупателей, и, как следствие, выгодно продавцу.
4. Сумма кредита может быть достаточно высокой вследствие возможности синдицирования (объединения покупателей в синдикаты).
5. В отличие от факторинга, при форфейтинге происходит выплата продавцу со стороны форфейтера всей суммы долга сразу, а не частями.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Банковские операции: правовое регулирование и практика обслуживания клиентов / Д.А. Капилов, Р.Р. Томкович. – Мн.: Амалфея, 2003. – 752 с.
2. Виноградова, Т.Н. Банковские операции: учеб. пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2001. – 384 с.
3. Банки и банковские операции: учебник для вузов / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, О.М. Маркова [и др.]; под. ред. проф. Е.Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 471 с.

УДК 336.717.6

*Люкевич В.В.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В.*

#### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В начале 90-х годов профессор бизнес-школы при гарвардском университете (Harvard Business School) Роберт Кэплен (Robert Kaplan) и американский консультант по вопросам управления Дэвид Нортон (David Norton) разработали новый подход к стратегическому управлению. Свой метод они назвали системой сбалансированных показателей (Balanced Scorecard, BSC) (далее ССП).

Они доказали, что традиционные финансовые учетные показатели, такие как окупаемость вложений и период окупаемости, давали незаконченную и устаревшую картину результатов деятельности бизнеса. Выявив слабые места и неопределенности в пред-

существующих управленческих подходах, в своей новой методике авторы предложили четкое описание того, что нужно измерять, чтобы сбалансировать финансовую деятельность компании [4].

ССП – это система, предусматривающая обратную связь между внутренними бизнес-процессами и внешними показателями, необходимую для повышения стратегической эффективности и достижения результатов. При полном внедрении ССП преобразуют стратегическое планирование из теоретического упражнения в ключевую деятельность предприятия [5].

Идея сбалансированной системы показателей заключается в том, что финансовые показатели в силу своей ретроспективности неадекватны для управления деятельностью компаний эпохи информационных технологий. Компании добиваются желаемых результатов, вкладывают средства в клиентов, поставщиков, сотрудников, бизнес-процессы, технологию и инновации.

В результате Кэплен и Нортон предложили дополнить финансовые показатели данными, отражающими удовлетворенность клиентов, внутренние бизнес-процессы и способность компании развиваться и расти.

Методология ССП представляет основные факторы деятельности компании – обслуживание клиентов, операционная и финансовая эффективность – в виде набора определенных показателей. Организация фиксирует и анализирует эти показатели, чтобы понять, достигаются ли стратегические цели. Полностью реализованная система подразумевает последовательное рассмотрение деятельности компании на всех уровнях. В конечном счете, каждый сотрудник организации обрабатывает личную систему показателей, стараясь достичь своих персональных целей на основе показателей, связанных с корпоративной стратегией [4].

В системе сбалансированных показателей предлагается рассматривать организацию с точки зрения четырех перспектив (точек зрения), разрабатывать количественные показатели, собирать данные и анализировать их в соответствии с каждой из этих перспектив: (Рисунок) [1].

- **Перспектива обучения и развития.** Эта перспектива включает в себя обучение сотрудников и развитие корпоративной культуры, как в индивидуальном плане, так и на уровне корпорации. Обучение и развитие составляют важный фундамент успеха любой прогрессивной организации. Образованные сотрудники становятся основным ресурсом. В современных условиях быстрых технологических изменений, работникам умственного труда необходимо постоянно совершенствоваться.

- **Перспектива бизнес-процессов.** Эта перспектива относится к внутренним бизнес-процессам. Показатели этого направления позволяют менеджерам определить, насколько хорошо работает компания, соответствуют ли продукты и услуги требованиям клиентов.

- **Перспектива клиентов.** Современная философия менеджмента учитывает растущую важность ориентации на клиента и его удовлетворенности в любой сфере. Основной критерий следующий: если клиенты не удовлетворены, то они найдут других поставщиков. Низкая эффективность по этому направлению – явный индикатор будущего упадка компании, даже если текущая финансовая картина вполне благополучна. Чтобы разработать показатели удовлетворенности, необходимо проанализировать типы клиентов и процессов, для которых обеспечивается тот или иной продукт или услуга.

- **Финансовая перспектива.** Кэплен и Нортон не отрицали возможности использования традиционных финансовых данных. Своевременные и четкие данные о капитале

всегда важны, и поэтому менеджеры должны сделать все необходимое для их обеспечения. Однако, как правило, задаче обработки и поддержки финансовых данных уделяется даже больше внимания, чем необходимо.

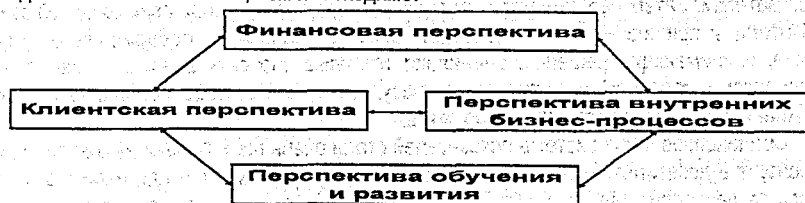


Рисунок 1-Перспективы системы сбалансированных показателей

Система сбалансированных показателей строится на основе ключевых концепций, наша разработана в таких управленческих методиках, как полное *управление качеством* (Total Quality Management, TQM) и *управление по факту*. Цель выполнения измерений состоит в том, чтобы дать менеджерам более ясное представление о работе их компании (по нескольким перспективам) и, следовательно, добиться принятия качественных, долговременных решений. Измерения должны основываться на стратегии компании и обеспечивать критические данные и информацию о ключевых процессах, выходных параметрах и результатах. Информация для оценки и повышения степени эффективности функционирования характеризуется сведениями: о клиентах, продуктах и эффективности предоставления услуг, об операциях, о рынке, конкурентных сравнениях, поставщиках, сотрудниках, расходах и финансах. Анализ влечёт за собой использование данных для определения тенденций, перспективных оценок, причин и следствий, которые могут быть неочевидны без его проведения. Для повышения эффективности функционирования предприятия создается система показателей и индикаторов эффективности. Показатели эффективности или индикаторы – это измеряемые характеристики продуктов, услуг, процессов и операций, которые компания использует для отслеживания и повышения производительности. Выбор показателей и индикаторов должен оптимально представлять факторы, которые ведут к повышению эффективности работы с клиентами, выполнения операций и финансовой деятельности. За счет анализа данных контролируемых процессов показатели или индикаторы можно оценивать и изменять, чтобы добиваться достижения этих целей) [5], включающих:

- качество, определяемое клиентом;
- постоянное совершенствование;
- расширение полномочий сотрудников;
- основанное на измерениях управление и поддержка обратной связи [2].

Ценность показателей состоит в обеспечении фактической основы для определения стратегической обратной связи, для демонстрирующей текущего статуса организации по нескольким перспективам;

- диагностической обратной связи с различными процессами для управления изменениями;
- временных тенденций изменения эффективности работы по мере контроля показателей;
- обратной связи между самими методами измерения и выбора контролируемых показателей;
- количественных входных параметров для методов прогнозирования и моделирования для систем поддержки принятия решений.

Нельзя исправить то, что нельзя измерить [3]. Поэтому показатели надо разрабатывать на основе приоритетов стратегического плана, в котором содержатся ключевые факторы развития бизнеса и критерии выбора наиболее интересных для менеджеров показателей. Затем проектируются процессы сбора информации, описывающей эти показатели, и приведения их к численному виду для хранения, отображения и анализа. Лица, принимающие решения, оценивают итоговые значения различных измеряемых процессов и стратегий и контролируют результаты, с тем чтобы правильно управлять компанией и обеспечивать обратную связь.

Сбалансированная система показателей стала очень притягательной концепцией. За последнее десятилетие тысячи менеджеров по всему миру в той или иной форме взялись за ее реализацию. Однако ССП имеет как положительные, так и отрицательные стороны [4].

Говоря о положительной стороне, отметим, что ССП использует финансовые и нефинансовые показатели. Например, они не отражают нематериальные ресурсы и особенно ресурсы, основанные на знаниях. Успех бизнеса в традиционных областях часто основан на экономии за счет роста масштабов и/или объемов производства, а поэтому связан с эффективным распределением финансового и физического капитала [2].

Такой тип распределения ресурсов хорошо поддается наблюдению и удачно контролируется с помощью финансовых показателей. Тем не менее, в информационных отраслях всё важнее становится возможность мобилизовывать и эксплуатировать более мягкие и менее «материальные» ресурсы, основанные на знаниях.

В ССП сохранены финансовые показатели. При этом они дополнены опережающими индикаторами (*leading indicator*), которые отражают факторы, влияющие на результаты финансовой деятельности. С помощью ССП руководство может пристально следить за различными аспектами деятельности организации и условиями экономической среды.

Здесь можно провести аналогию с пилотом, который во время полета наблюдает за показателями на различных инструментальных панелях. Личные исследования автора показывают, что между опережающими индикаторами эффективности за текущий год и запаздывающими индикаторами (*lagging indicator*) – финансовыми показателями – на следующий год существует положительная связь. Это означает, что финансовое будущее компании можно надежно прогнозировать, а ожиданиями инвестора – управлять досрочно, контролируя определенные нефинансовые индикаторы [2].

К сожалению, у ССП есть и негативная сторона. Как и любая технология управления, она должна быть адаптирована к конкретным условиям. Например, отраслевые и культурные различия между Северной Америкой и Китаем не позволяют просто так перенести ССП, разработанную для нефтяной компании в Хьюстоне, в компанию по экспорту/импорту в Гонконге.

Есть немало примеров иностранных компаний, которые сначала пытались продублировать американские системы сбалансированных показателей, взятые из тех же отраслей. Не удивительно, что различия как во внешних бизнес-условиях, так и во внутренних методах управления вызвали непреодолимые проблемы на этапе реализации. Эти компании, в конце концов, пришли к тому, что пересмотрели свои подходы к корпоративному управлению эффективности и переработали ССП.

Многие другие фирмы столкнулись с трудностями при сборе данных по внутренним процессам, так как они еще не были формализованы или задокументированы.

Концепция сбалансированной системы показателей уводит организаторов от одностороннего представления, опирающегося на традиционные учетные данные. Однако в неко-

торых случаях показатели финансовой эффективности вероятно забываются как менеджерами, так и фондовыми аналитиками и инвесторами, так как они слишком увлекаются возможностью удовлетворить клиентов и увеличить нематериальные ресурсы [1].

Мы изучили теоретические основы системы сбалансированных показателей. Анализ данного материала поможет нам в организации и внедрении ССП.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Афанасьев, А.А. Внедрение BSC: опыт европейских компаний [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kpisolutions.ru/articles/>
2. Армстронг Майкл, Анджела Барон. Управление эффективностью работы. – М.: НРРО, 2007.
3. Большая энциклопедия Кирилла и Мефодия // электронный вариант на CD. – 2002.
4. Рябых, Д.Н. Что такое система сбалансированных показателей [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/copyright.shtml>
5. Шнейдер, А. Наука побеждать в инвестициях, менеджменте и маркетинге / А. Шнейдер [и др.] [электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.business.polbu.ru/shneider\\_sciencewin/ch14\\_ii.html](http://www.business.polbu.ru/shneider_sciencewin/ch14_ii.html)

УДК 336.717.6

Люкевич В.В.

Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В. В.

### ОРГАНИЗАЦИЯ И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

«Если вы пытаетесь чем-то управлять, вы должны уметь пользоваться своими показателями. Если вы это не сделаете, вашу работу как менеджера не смогут оценить» [3].

Как показывают исследования, большинство предприятий не просчитывают наперед и не ставят конкретные задачи, для достижения целей [7]. ССП – это система управления, которая позволяет организации четко сформулировать планы на будущее и воплотить их в реальные действия. [5]

Объектом организации ССП в нашей работе является ОАО «Брестский мясокомбинат».

Цель – повысить прибыльность предприятия и выйти на зарубежные рынки.

На первом этапе разработки ССП ОАО «Брестский мясокомбинат» был определен состав команды проекта, составлен план работы, установлены сроки, ответственные исполнители. Наша команда: 4 специалиста по маркетингу и сбыта, директор и специалист по внешнеэкономической деятельности. Также определили круг обязанностей:

1. *Руководитель* отвечает за результаты проекта. (*Директор организации*)
2. *Администратор* проекта выполняет технические управленческие функции – у нас *спец-т по внешнеэкономической деятельности*.
3. *Архитектором* системы выбран член команды, который лучше других знаком с методологией ССП, *начальник маркетинга и сбыта*.

Таблица 1- Начальный список целей

Проекция	Цели
Финансы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Снизить управленческие расходы</li> <li>2. Увеличить прибыльность компании</li> <li>3. Снизить затраты на обучение, устранить брак и простои</li> <li>4. Выйти на новые рынки сбыта</li> </ol>
Рынок	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. Расширить набор услуг, предлагаемых заказчикам</li> <li>6. Создать уникальное рыночное позиционирование</li> <li>7. Повысить эффективность управления отношениями с заказчиком</li> </ol>

	8. Повысить лояльность клиентов 9. Проводить регулярные опросы с целью выявления степени удовлетворенности клиентов 10. Увеличить приток клиентов
Потенциал	11. Снизить текучесть кадров 12. Создать эффективное информационное обеспечение процессов управления отношениями с клиентами 13. Провести оценку профессионального уровня сотрудников 14. Снизить производственные затраты за счет привлечения работников из регионов 15. Повысить квалификацию директоров проектов в сферах продаж и коммуникаций 16. Создать систему профессионального обучения и наставничества 17. Повысить мотивацию персонала

Примечание – Выделены показатели, включённые в ССП.

Члены команды проекта компании «БрМК» поставили следующие цели:

- представить стратегию в виде, понятном всем сотрудникам компании;
- четко разделить ответственность за выполнение стратегии между участниками вплоть до исполнителей;
- создать механизм стратегического контроля, позволяющий отслеживать выполнение стратегии.

Первая задача, которую должна решить проектная команда, – это определение стратегических целей для включения в ССП (таблица 1).

Первоначальный список целей затем разделили на три части:

- Цели, предназначенные для включения в ССП. Они распределены на группы, соответствующие выбранным проекциям.
- Цели, не соответствующие стратегии компании. Они исключаются из дальнейшего рассмотрения.
- Цели низкого уровня – это задачи, которые следует отнести к мероприятиям, обеспечивающим достижение стратегических целей.

Это позволило отобрать показатели для составления стратегической карты (рис. 1). Карта стратегии отражает стратегические цели и взаимосвязи между ними [2]. Затем каждому показателю были определены индикаторные значения.

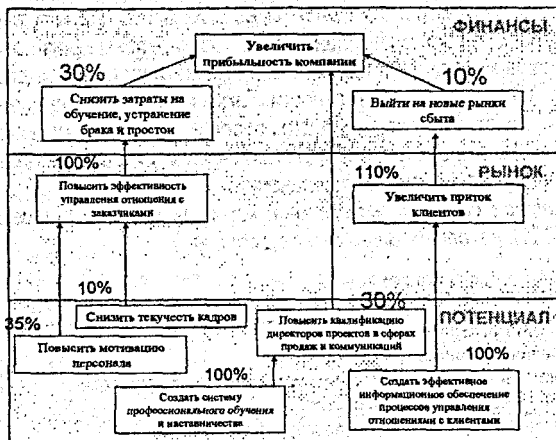


Рисунок 1 – Карта стратегии

Разработка показателей начинается с проекции «потенциал» [4]. Была выявлена проблема текучести кадров, что вызывает на предприятии снижение профессионализма и квалификации персонала в целом, и вторая проблема, связанная с мотивацией персонала.

### **СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ**

Общая численность сотрудников компании: 1150 = 83 человек менеджеры + 101 специалист + 966 человек рядовых сотрудников

Эффект рассчитывается следующим образом:

$$\text{Ззам} = \text{Сзам} * \text{Ктек} * \text{Чзам} * \text{Кзтоб},$$

где **Ззам** – затраты на обучение принятого персонала; **Сзам** – средняя зарплата на предприятии; **Ктек** – коэффициент текучести кадров; **Чзам** – численность сотрудников соответствующего звена; **Кзтоб** – коэффициент затрат на обучение [6].

Для определения индикатора для показателя коэффициента текучести ( $K_{\text{тек}}$ ) были проведены следующие мероприятия. Анализ кадрового потенциала показал, что для ОАО «БрМК» коэффициент текучести составил 17% за год. Анализ структуры увольняющихся показал, что эта проблема касается не только рядовых сотрудников, но и менеджеров и специалистов. Для определения влияния коэффициента текучести на результирующие показатели применены статистические методы. Мы установили индикаторное значение текучести кадров 14%. В соответствии с результатами исследования, затраты на замещение сотрудника менеджерского звена составляли 150% его средней зарплаты, затраты на замещение рядового сотрудника – 50%, на замещение специалиста – 100%. Эти деньги уходят на процедуру приема на работу, обучение и доведение производительности до требуемого уровня. Средняя заработная плата = 1,390,000 бел. руб.

Затраты на обучение принятого персонала =  $1390000 * 0,17 * 83 * 1,5 + 1390000 * 101 * 0,17 * 1 + 1390000 * 966 * 0,17 * 0,5 = 167418550$  рублей (примерно 167,5 млн. бел. руб.).

Для того чтобы понять причины и снизить уровень текучести кадров, мы провели опрос со всеми сотрудниками, уходящими из отдела. В результате стало известно, что основной причиной ухода были неудовлетворительные условия работы: плохое техническое обеспечение (компьютеры), низкий уровень заработной платы, а также невысокая компетентность менеджеров. В компании были сделаны соответствующие изменения: модернизирован ряд компьютерных терминалов, повышены навыки менеджеров и улучшены условия труда в целом. В результате за январь-март 2010 г. наблюдается снижение текучести на 3%, что вызвало экономию денежных средств на 29,5 млн. бел. руб.

### **ПОВЫШЕНИЕ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА**

Без мотивации ССП станет просто очередным красивым и «модным», но бесполезным инструментом [1]. Мы предлагаем внедрить следующую систему премирования: премии для большинства сотрудников установить на уровне 10% от основной заработной платы, а для исполнительного звена – 25% и высшего звена – 40%. Половина всех компенсаций будет тесно привязана к ССП, а другая половина будет зависеть от общих финансовых показателей деятельности компании. Агентам за перевыполнение плана начисляется вознаграждение с коэффициентом от 0,8 до 0,95, при невыполнении плана с понижающим коэффициентом: 0,5-0,7. Новая система премирования агентов была создана в октябре 2009 года, результат – повышение мотивации и, как следствие, более эффективная работа предприятия.

### **РЕЗУЛЬТАТЫ ВНЕДРЕНИЯ**

В результате внедрения наших предположений наблюдается повышение уровня выполнения плана (Таблица 2).

Таблица 2 – Процент выполнения планируемых показателей на предприятии.

год	2009			2010		
Показатель	% выполнения плана					
Месяц	янв	фев	март	янв	фев	март
Товарная в сопостав. ценах	101,6%	90,1%	105,6%	100,0%	90,5%	122,5%
Товарная в действит ценах	105,3%	92,2%	109,6%	100,0%	93,3%	127,7%
Экспорт, тыс дол. США	93,5%	89,8%	85,1%	95,5%	138,9%	155,3%
Импорт, тыс дол. США	108,4%	31,7%	15,6%	0,0%	106,5%	146,6%

В результате исследования получены уравнения, позволяющие рассчитать объём товарной продукции и экспорт в зависимости от уровня текучести кадров (рис 2 и 3).

Как видно из рисунков, связь очень тесная ( $R$  близко к 1), значит, можно говорить о достаточно тесной зависимости экспорта и производства товарной продукции от уровня текучести кадров.

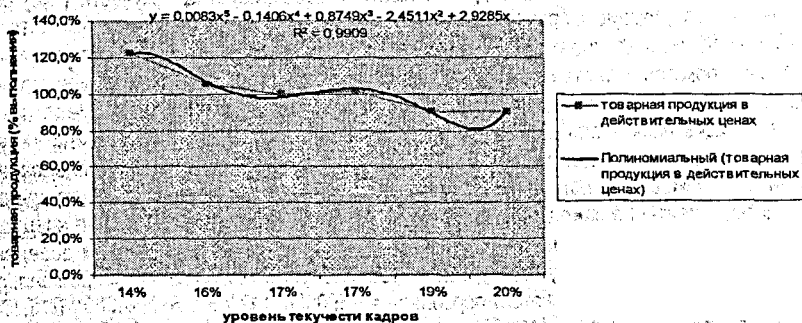


Рисунок 2 – Зависимость производства товарной продукции (% выполнения) от уровня текучести

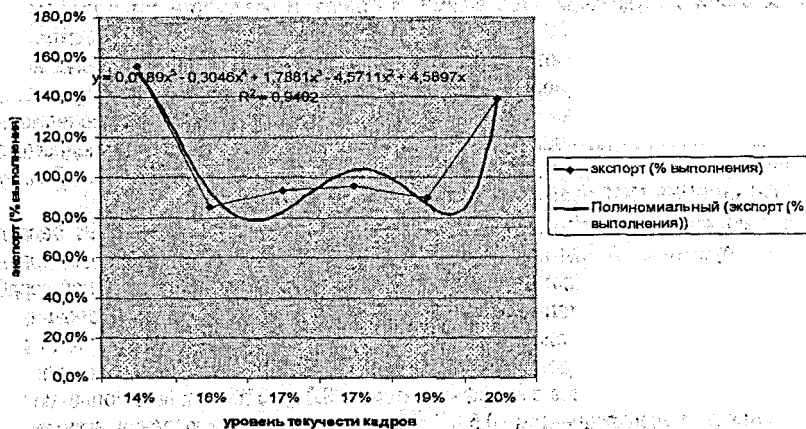


Рисунок 3 – Зависимость процента выполнения экспорта от уровня текучести

Далее решено достичь уровня текучести 10% и сэкономленные средства (а это примерно 69 млн. руб.) направить на достижение следующей цели, сформулированной ранее как повышение квалификации директоров.



Таким образом, внедрение ССП требует выявления главной цели для предприятия и систематизации задач по четырём перспективам. При разработке стратегической карты были определены индикаторные значения для показателей. В нашем случае, для достижения цели (увеличение доли на зарубежных рынках), были предложены мероприятия для проекции на потенциал, на примере задачи по снижению текучести кадров. Их выполнения позволят снизить затраты и перераспределять высвободившиеся средства для реализации других задач.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Афанасьев, А.А. Внедрение BSC: опыт европейских компаний [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kpisolutions.ru/articles/>
2. Армстронг Майкл, Анджела Бэрон. Управление эффективностью работы. – М.: HIPPO, 2007.
3. Большая энциклопедия Кирилла и Мефодия // электронный вариант на CD. – 2002.
4. Кочнев, А.Ф. Разработка сбалансированной системы показателей: шаг за шагом [электронный ресурс] – Режим доступа: [http://iteam/publications/strategy/section\\_27/article\\_3926](http://iteam/publications/strategy/section_27/article_3926)
5. Рябых, Д.Н. Что такое система сбалансированных показателей [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/copyright.shtml>
6. Шишова, А. // Служба Кадров и Персонал [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.hrexpert.ru/trainings/open/22/>
7. Шнейдер А. Наука побеждать в инвестициях, менеджменте и маркетинге / А. Шнейдер [и др.] [электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.business.polbu.ru/shneider\\_sciencewin/ch14\\_ii.html](http://www.business.polbu.ru/shneider_sciencewin/ch14_ii.html)

УДК 332.642

*Люшинская Ю.Л.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Антонюк Я.С.*

#### ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ АРЕНДНЫХ СТАВОК ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ г. БРЕСТА МЕТОДОМ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ОБЪЕКТОВ-АНАЛОГОВ НА НАЧАЛО МАРТА 2010 г.

Основная задача оценщика – определение рыночной стоимости объектов недвижимости. Понятие «рыночная стоимость» достаточно относительное. Оно включает в себя множество факторов, взаимосвязь между которыми должна быть установлена оценщиком в ходе проведения соответствующих исследований для получения оценки, наиболее близкой к реальной стоимости объекта. Поэтому во избежание влияния субъективного фактора на результат оценщику следует использовать адекватные методы.

Согласно нормативным документам [1], [2], рыночная стоимость объектов недвижимости определяется рыночным методом. Рыночный метод реализуется на основе использования одного или нескольких из следующих методов оценки: затратного, доходного, сравнительного. Доходный метод представляет собой совокупность методов расчета стоимости, основанных на расчете доходов, ожидаемых от использования объекта оценки, в данном случае арендной платы. Именно доходный метод сопряжен с трудностью определения рыночной арендной ставки при сдаче объекта недвижимости в аренду с целью получения прибыли.

Реализация поставленной задачи производилась путем сравнительного анализа информации о рыночных арендных ставках объектов-аналогов с последующей их корректировкой по элементам сравнения. Для этого был использован метод статистического анализа, основанный на расчете корректировок по элементам сравнения с использованием математического аппарата статистики, в том числе корреляционно-регрессионного

анализа [3], который позволяет определить уравнение, отражающее зависимость между арендной ставкой за 1 м<sup>2</sup>/мес. объекта недвижимости и определяющими ее факторами (местоположение, качество отделки и т.д.). Для этого необходимо: 1) построение эконометрической модели; 2) оценка параметров построенной модели (этап параметризации); 3) проверка качества найденных параметров модели и самой модели в целом. Построение эконометрической модели можно разделить на два этапа: выбор вида уравнения регрессии и отбор факторов.

Построение эконометрической модели было реализовано на примере г. Бреста для торговой и офисной недвижимости по состоянию на начало марта 2010 года.

#### **Анализ рынка аренды торговой недвижимости г. Бреста.**

Производился анализ следующих характеристик объекта недвижимости, влияющих на результирующее значение величины арендной ставки: местоположение объекта (район); фактор времени; уровень отделки; этаж; тип объекта; наличие инженерного оборудования; наличие обслуживания. В результате были исключены такие факторы, как этаж объекта, наличие инженерного оборудования и наличие обслуживания. Количество объектов-аналогов составило  $n_{m,a} = 47$  (с апреля 2007 г. по начало марта 2010 г.). Коэффициент множественной детерминации  $R^2 = 0,810$  для торговой недвижимости.

В ходе работы получили базовые корректировки к арендным ставкам за 1 м<sup>2</sup> торговой недвижимости (таблица 1) [4], [5]. По полученным данным был построен график изменения величины арендной ставки за 1 м<sup>2</sup> торговой недвижимости во времени. На график были нанесены базовые арендные ставки за 1 м<sup>2</sup> объектов-аналогов и кривая, которая соответствует изменению арендной ставки за 1 м<sup>2</sup> объекта, приведенного к наилучшим условиям: район – «Центр», уровень отделки – «евроремонт», тип объекта – «помещение» (рисунок 1).

Таблица 1 – Базовые корректировки к арендной ставке 1 м<sup>2</sup> в месяц торговой недвижимости

Характеристика	Переменная	Множитель уравнения	Корректировка в долях	Корректировка в %
<b>Районы</b>	$x_1$	$a_1 x_1$	$k_1$	$(k_1 - 1)100\%$
Центр	9,052	6,500	1,000	0,00%
Ковалево	8,094	5,331	0,820	-17,98%
Речица	4,605	2,591	0,399	-60,13%
Восток	8,672	6,009	0,924	-7,55%
Вулька	8,532	5,837	0,898	-10,20%
Граевка	8,041	5,273	0,811	-18,87%
<b>Уровень отделки</b>	$x_2$	$a_2 x_2$	$k_2$	$(k_2 - 1)100\%$
стандарт	1,690	1,260	0,730	-27,01%
улучшенная	2,164	1,345	0,779	-22,12%
Евроремонт	3,990	1,727	1,000	0,00%
нет данных	3,251	1,561	0,904	-9,62%
<b>Тип объекта</b>	$x_3$	$a_3 x_3$	$k_3$	$(k_3 - 1)100\%$
здание	4,532	1,367	0,960	-3,97%
помещение	5,119	1,424	1,000	0,00%
павильон	1,348	1,097	0,771	-22,92%

#### **Анализ рынка аренды офисной недвижимости г. Бреста.**

Среди факторов, оказывающих влияние на величину арендной ставки офисной недвижимости, рассматривались следующие: местоположение объекта (район); фактор времени; уровень отделки; этаж; наличие инженерного оборудования; наличие обслуживания. В результате были исключены такие факторы, как этаж объекта, наличие инже-

нерного оборудования и наличие обслуживания. Количество объектов-аналогов составило  $n_{о,а} = 70$  (с июля 2006 г. по начало марта 2010 г.). Коэффициент множественной детерминации  $R^2 = 0,536$  для офисной недвижимости.

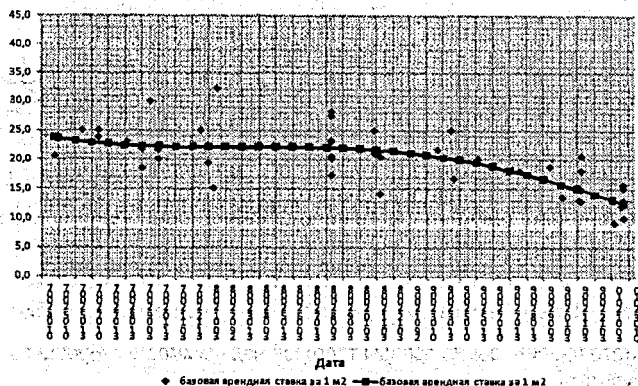


Рисунок 1 – Изменение базовой арендной ставки 1 м<sup>2</sup> объектов торговой недвижимости

В ходе работы получили базовые корректировки к арендным ставкам за 1 м<sup>2</sup> офисной недвижимости (таблица 2) [4], [5]. По полученным данным был построен график изменения величины арендной ставки за 1 м<sup>2</sup> офисной недвижимости во времени. На график были нанесены базовые арендные ставки за 1 м<sup>2</sup> объектов-аналогов и кривая, которая соответствует изменению арендной ставки за 1 м<sup>2</sup> объекта, приведенного к наилучшим условиям, а именно: район – «Центр», уровень отделки – «евроремонт» (рисунок 2).

Таблица 2 – Базовые корректировки к арендной ставке 1 м<sup>2</sup> в месяц офисной недвижимости

Характеристика	Переменная	Множитель уравнения	Корректировка в долях	Корректировка в %
<b>Районы</b>	$x_1$	$a_1 x_1$	$k_1$	$(k_1 - 1) \cdot 100\%$
Киевка	5,173	0,571	0,637	-36,35%
Восток	4,363	0,623	0,695	-30,51%
Адамково	6,091	0,517	0,576	-42,38%
Центр	1,006	0,897	1,000	0,00%
Дубровка	8,784	0,386	0,430	-56,97%
Граевка	7,444	0,446	0,498	-50,24%
Заводская	6,181	0,512	0,571	-42,94%
Ковалево	1,783	0,824	0,919	-8,08%
Южный	10,069	0,336	0,374	-62,56%
<b>Уровень отделки</b>	$x_2$	$a_2 x_2$	$k_2$	$k_2$
нет данных	1,226	0,949	1,000	0,00%
стандарт	4,934	0,809	0,852	-14,75%
евроремонт, хор.ремонт	1,841	0,924	0,974	-2,61%

Полученные уравнения множественной регрессии были проанализированы по основным критериям. Критические значения критерия Фишера и t-критерия Стьюдента оказались меньше фактических значений. Таким образом, уравнения регрессии и значения  $R^2$  статистически надежны и сформировались под систематическими действиями неслучайных причин, причем все коэффициенты регрессии являются статистически значимыми и на них можно опираться при прогнозировании.

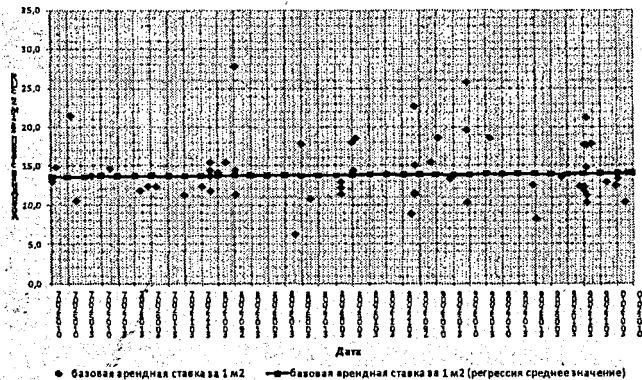


Рисунок 2 – Изменение базовой арендной ставки 1 м<sup>2</sup> объектов офисной недвижимости

В результате анализа рынка аренды торговой недвижимости г. Бреста получили следующие результаты:

1. Проанализировав изменение рыночной арендной ставки за период с апреля 2007 по начало марта 2010 г., можно сделать вывод, что с конца 2008 г. наблюдается резкое падение величины арендной ставки. На протяжении 2009 г. арендные ставки продолжают снижаться, так снижение за 2009 г. составило 34,1%. Темп падения увеличился к 2010 г.. Так падение цен в 2009 г. в среднем за месяц составляло 2,84%, в то время как в 2010 г. темп падения увеличился до 6,03% в месяц.

2. Самым престижным районом (самые высокие арендные ставки) г. Бреста для торговой недвижимости является "Центр" (самая высокая базовая корректировка). Для торговой недвижимости местоположение в таких районах как "Восток" и "Вулька", приводит к снижению стоимости объекта недвижимости на 8-10%, а в других районах – на 18-60% по сравнению с "Центром".

3. Наибольшим престижем пользуются объекты торговой недвижимости с евроремонтom. Величина арендной ставки таких объектов выше примерно на 22-27%, чем у объектов с улучшенной или стандартной отделкой.

4. Наибольшую стоимость имеют торговые помещения. Стоимость торговых зданий на 4% ниже, чем стоимость аналогичных помещений. Стоимость торговых павильонов ниже на 23% стоимости торговых помещений.

На основании анализа рынка аренды офисной недвижимости можно сделать следующие выводы:

1. Проанализировав изменение рыночной арендной ставки за период с апреля 2007 по начало марта 2010 года, можно сделать вывод, что арендные ставки практически не зависят от времени.

2. Самым престижным районом (самые высокие арендные ставки) г. Бреста для офисной недвижимости является "Центр" (самая высокая базовая корректировка). Для офисной недвижимости на втором месте находится "Ковалево" – снижение арендной ставки всего на 8,08%. Для офисной недвижимости местоположение в других районах приводит к снижению ставки аренды объекта недвижимости на 42-63%.

3. Наибольшим престижем пользуются объекты офисной недвижимости с евроремонтom. Величина арендной ставки таких объектов выше на 14,75%, чем у объектов со стандартной отделкой.

Таким образом, по итогам анализа результатов для г. Бреста можно сделать вывод, что полученные модели оценки величины арендной ставки офисной и торговой недвижимости надежны. Для упрощения расчетов стоимости объекта недвижимости при использовании сравнительного подхода были определены значения корректировок к величине арендной ставки за 1 м<sup>2</sup>/мес., что значительно упрощает работу оценщика и снижает субъективность в определении их корректировок.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Инструкция по оценке капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений как объектов недвижимого имущества: утв. пост. Государственного комитета по имуществу 20 дек. 2007 г., № 67: в ред. пост. Государственного комитета по имуществу от 22.08.2008 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2008. – 8/19362.
2. Оценка стоимости гражданских прав. Оценка капитальных строений (зданий, сооружений), не завершенных строительством объектов, изолированных помещений как объектов недвижимого имущества: СТБ/ОР 52.3.01-2007. – Минск: Госстандарт РБ, 2007. – 24 с.
3. Анисимова, И.Н. Применение методов регрессионного анализа для оценки рыночной стоимости в среде MS Excel // Вестник Хакасского государственного университета им. Н.Ф. Катанова. Информатика. – 2003. – Серия 1. Выпуск 5. – С. 14-18.
4. Антонюк, Я.С. Определение корректировок к рыночной стоимости объектов недвижимости методом статистического анализа (на примере г. Бреста) / Я.С. Антонюк, Е.Ю. Гусева, В.В. Малащичкая, Д.А. Покало // Вестник БрГТУ. – 2009. – №3: Экономика. – С. 95-99.
5. Антонюк, Я.С. Определение рыночной стоимости объектов недвижимости методом статистического анализа объектов-аналогов (на примере г. Бреста) / Я.С. Антонюк, Е.Ю. Гусева, В.В. Малащичкая, Д.А. Покало // Труды МИУ. – 2009. – № 2. – С. 90-97.

УДК 331.2

*Магуйло В.С.*

*Научный руководитель: доцент Оперовец Т.В.*

#### ЕДИНАЯ ТАРИФНАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ. ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Целью моей работы является определение основных направлений реформирования существующей системы оплаты труда в бюджетных организациях РБ.

В бюджетных организациях Республики Беларусь наблюдается серьезная кадровая проблема высококвалифицированных специалистов. К примеру, рассмотрим отрасль здравоохранения. По данным Министерства здравоохранения, на начало 2009 года в республике работало 48124 врача, 2963 врачебные должности были вакантными, коэффициент совместительства составил 1,39 [1]. 25-30% молодых специалистов уходят с первого рабочего места после окончания срока обязательной отработки по распределению. При этом увеличение набора в медицинские вузы проблему укомплектованности учреждений здравоохранения быстро не решает. Главная причина – текучесть кадров. Ежегодно из организаций Минздрава увольняется более трех тысяч человек – почти столько, сколько пришло на первый курс в медицинские вузы. Тенденция утечки кадров из белорусской медицины будет нарастать, если в ближайшее время не предпринять кардинальных мер по изменению системы оплаты труда медицинских работников. Поэтому данная тема является актуальной.

В бюджетном секторе экономики осуществляется централизованное регулирование заработной платы работников отраслей бюджетной сферы. Важнейшей составляющей механизма централизованного регулирования оплаты труда является Тарифная систе-

ма, которая включает в себя Единую тарифную сетку работников Республики Беларусь, тарифную ставку 1-го разряда, корректирующие коэффициенты к тарифным ставкам, тарифно-квалификационные справочники.

В настоящее время действует 27-разрядная ЕТС с номинальным диапазоном – соотношением коэффициентов крайних разрядов – 7,84:1. Средняя разница между ними составляет менее 8%. При этом порогом "чувствительности", стимулирующим дополнительные трудовые усилия, является межразрядная разница в 10-15%, которая номинально соблюдается лишь для первых шести разрядов. Для остальных разрядов разница сегодня не превышает 7%.

Однако так выглядит номинальная ЕТС, поскольку к установленным тарифным ставкам предусмотрены специальные корректирующие коэффициенты с диапазоном 2,419-0,978, увеличивающие тарифы для первых 18 разрядов ЕТС и уменьшающие для остальных.

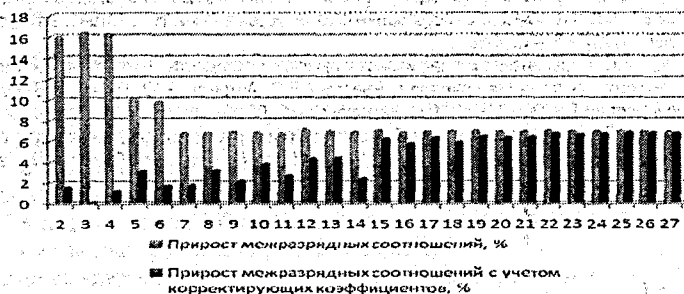


Рисунок 1 – Прирост межразрядных коэффициентов

Поэтому фактическая сетка имеет ровно вдвое меньший диапазон – 3,92:1, а средняя межразрядная разница составляет лишь 4,56%. Причем самая незначительная межразрядная разница установлена для рабочих (тарифицируются с 1 по 8 разряды) и наиболее массовых профессий работников бюджетной сферы (с 9 по 14 разряды).

Если рассчитать тарифный оклад, то можно заметить, что минимальный потребительский бюджет, равный 255220 бел. руб., выполняется начиная только с 13 разряда.

Таблица 1 – Расчет тарифного оклада

Разряд	Коэффициент	Корректирующий коэффициент	Тарифный оклад, бел. руб.
1	1,00	2,419	195939
2	1,16	2,118	199007
3	1,35	1,821	199126
4	1,57	1,586	201692
5	1,73	1,485	208093
6	1,90	1,376	211766
7	2,03	1,311	215568
8	2,17	1,266	222525
9	2,32	1,211	227571
10	2,48	1,177	236436
11	2,65	1,132	242984
12	2,84	1,103	253734
13	3,04	1,077	265201

Существующая в Беларуси единая тарифная система оплаты труда ориентирована на снижение дифференциации в оплате труда. Таким образом, основные функции, которые выполняет ЕТС, – это распределительная и перераспределительная, и практически не выполняет стимулирующую функцию. А это в последующем отражается и на размере будущих пенсий, который зависит от получаемой средней заработной платы в настоящий момент.

Для сравнения рассмотрим систему оплаты труда для работников бюджетных организаций в России, которая с 1 ноября 2008 года перешла на новую бестарифную систему оплаты труда согласно Постановлению Правительства РФ от 5 августа 2008 г. N 583 «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений и федеральных государственных органов, а также гражданского персонала воинских частей, учреждений и подразделений федеральных органов исполнительной власти, в которых законом предусмотрена военная и приравненная к ней служба, оплата труда которых в настоящее время осуществляется на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений».

Идея реформирования системы оплаты труда была сопряжена с группой проблем:

- уравниловка в окладах;
- невыполнение стимулирующей функции;
- устаревшая методология исчисления.

Новая система оплаты труда направлена на устранение уравниловки в оплате труда в бюджетной сфере, на отмену максимального ограничения размера оплаты труда, на переход на полную самостоятельность организаций в установлении видов, форм, систем оплаты труда, размеров тарифных ставок и должностных окладов.

По новой системе оплаты труда нижний предел заработной платы сотрудника не может быть меньше минимального размера оплаты труда, кроме того, она не может быть меньше заработной платы, ранее выплачиваемой работнику на основе Единой тарифной сетки при условии сохранения объема должностных обязанностей и выполнения работ той же квалификации.

Должностной оклад руководителя определяется трудовым договором и может составлять до 5 размеров средней заработной платы основного персонала.

Зарплата в бюджетных учреждениях РФ состоит из базовой, компенсационной и стимулирующей частей. Введены четыре профессиональные квалификационные группы, для каждой из них устанавливается базовый оклад, утверждаемый Правительством, меньше которого по профессиональным квалификационным группам зарплату устанавливать нельзя.

Новой системой оплаты труда также предусмотрены выплаты компенсационного характера. Министерство здравоохранения и социального развития установило перечень видов таких выплат, а также стимулирующих надбавок. Данные выплаты зависят от таких факторов, как:

- уровень профессиональной подготовки;
- наличие высшей квалификационной категории или ученой степени;
- сложность и объем выполняемой работы.

В настоящее время оклад бюджетников составляет 42,8%, компенсационная часть – 15,9%, а остальные 41,3% – премии. В дальнейшем предполагается увеличить долю фиксированной части оклада до 70%.

С 1 октября 2008 г. более 11 000 бюджетных организаций перешли на новую систему оплаты, которая сменила единую тарифную сетку (ЕТС). За время перехода на новую систему оплаты труда зарплата работников бюджетной сферы с 1 ноября 2008 г. по

1 октября 2009 г. выросла в среднем на 17,9% и достигла 25 311 руб. Новая система оплаты привела к увеличению эффективности персонала бюджетных организаций. В частности, за девять месяцев года число совместителей сократилось с 86 000 до 32 000 человек. Оптимизация численности персонала привела к сокращению числа бюджетников с 2,303 млн. человек до 2,049 млн.

Однако существует ряд недостатков в новой системе оплаты труда. К примеру, в соответствии со статьей 144 Трудового кодекса РФ, утверждены Приказом Министерства здравоохранения и социального развития профессиональные квалификационные группы должностей работников высшего и дополнительного профессионального образования. В результате начальник лаборатории, помощник ректора и ассистент, и преподаватель кафедры соответствуют первому квалификационному уровню, и их оплата труда немногим больше уборщицы. То есть до двадцати должностей интегрированы в одну квалификационную группу, в которой не учтены индивидуальные отличия работников, уровень обязанностей и характер выполняемых работ [2].

Существующая система оплаты труда работников бюджетных организаций в РФ не является идеальной, поэтому ее прямое копирование в РБ невозможно. Данная система требует серьезных доработок с учетом всех особенностей, существующих в нашей стране.

Совершенствование тарифной системы оплаты труда в бюджетных организациях Республики Беларусь может проходить по следующим направлениям:

1. Реформирование тарифной системы, основанное на отмене Единой тарифной сетки, которое уже осуществляется в Российской Федерации с 1 ноября 2008 г.

2. Совершенствование существующей тарифной системы. Для того чтобы она содействовала социально-экономическому развитию страны, необходимо осуществить ряд мероприятий:

- повысить размер тарифной ставки 1-го разряда, устанавливаемой правительством, до бюджета прожиточного минимума (БПМ);
- сократить количество разрядов до 18, которое является оптимальным согласно научным исследованиям и рекомендациям Международной организации труда;
- установить диапазон Единой тарифной сетки не выше 6-7:1;
- разработать новые коэффициенты, устанавливающие межразрядную разницу не менее 8-10%.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Здравоохранение в Республике Беларусь: Стат. сборник. – Мн: ГУ РНМБ, 2009.
2. Еремеев, М. Новая система оплаты труда работников бюджетных учреждений: мифы и реальность / М. Еремеев // Управление персоналом. – 2008. – №23.
3. Соснов, А. ЕТС обязаны применять все, но всех ли она устраивает? / А. Соснов // Экономическая газета. – 2003. – №61.

УДК 657

**Малыха Т.В.**

**Научный руководитель: м.э.н., доцент Сланик Ю.Н.**

#### УЧЕТ ЗАТРАТ, СВЯЗАННЫХ С СОЗДАНИЕМ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Целью работы является разработка предложений по совершенствованию учета внеоборотных активов предприятия. В современных условиях быстроразвивающейся эко-



номики нематериальные активы становятся одной из наиболее важных составных частей активов предприятия, а иногда и полностью превосходят все её материальные активы. Для обеспечения эффективной деятельности предприятия его капитал должен находиться в постоянном движении. С точки зрения норм бухгалтерского учета в рамках предприятия капитал представлен в формах внеоборотных и оборотных активов, состав которых жестко регламентирован. Вместе с тем, в современных условиях в хозяйственном обороте, наряду с признаваемыми, действуют и так называемые «неосязаемые» и непризнаваемые активы, имеющие важное значение для предприятия, но не отражаемые в учетных регистрах и формах финансовой отчетности. По нашему мнению, возникает необходимость в пересмотре состава активов предприятия и внесении изменений в действующие методики их оценки и учета.

На современном этапе развития экономики ученые уделяют большое внимание оп-ределению и исследованию сущности категории «интеллектуальный капитал»: Под тер-мином «интеллектуальный капитал» понимают знания, навыки и производственный опыт конкретных людей и нематериальные активы, включающие патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др., которые используются в целях максимизации прибыли и других экономических и технических результатов [1].

В экономической литературе существуют различные подходы к определению струк-туры интеллектуального капитала. Наиболее известным из них является классификация Л. Эдвинсона, согласно которой составными частями интеллектуального капитала яв-ляются человеческий, структурный и клиентский капитал [2].

Человеческий капитал представляет собой капитал, не отчуждаемый от его облада-телей. Он включает в себя знания, опыт, способности конкретных физических лиц.

Структурный капитал определяется некоторыми исследователями как формы, мето-ды, структуры, позволяющие эффективно осуществлять сбор, тестирование, организа-цию, фильтрацию, сохранение и распределение существующего знания. Он проявляется в форме долгосрочных активов как совокупность различных имущественных прав (ли-цензии, патенты, «ноу-хау», технологии и др.) и может быть классифицирован как нема-териальные активы.

Клиентский капитал – это система долгосрочных доверительных и взаимовыгодных отношений предприятия со своими клиентами: бренды, клиентура, каналы сбыта, ли-цензионные и другие договоры [3].

В ходе дальнейшего исследования возник вопрос о соотношении понятий интеллек-туального капитала и неосязаемых активов. При изучении этого вопроса установлено, что, если исходить из того, что существуют измеряемые и неизмеряемые активы, можно выделить интеллектуальные активы, основным признаком которых является их нахож-дение «за пределами прямого измерения», и неосязаемые активы, которые представ-ляют собой активы, обладающие целым набором юридических прав и способностью приносить экономическую выгоду для организации, которая может быть измерена. Но, так как интеллектуальный капитал все же включает в себя часть элементов, признавае-мых в бухгалтерском учете (патенты, лицензии, торговые марки и др.), его не следует ограничивать только неизмеряемыми активами, данная ситуация изображена на рисунке 1.

Проблемы, связанные с отражением в бухгалтерском учете интеллектуального капитала:

1. Интеллектуальный капитал сложно признать в учете, так как не всегда имеется возможность проведения однозначной оценки его отдельных элементов.

2. При появлении такой возможности существует необходимость оценки интеллекту-ального капитала именно для целей бухгалтерского учета.

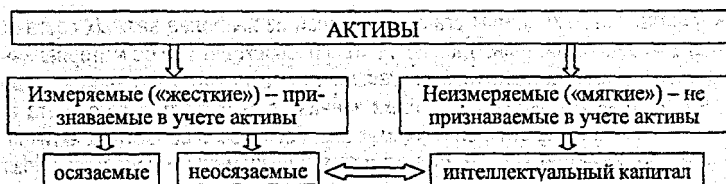


Рисунок 1 – Классификация активов

Таким образом, даже если мы сможем признать в учете некоторые части интеллектуального капитала, то возникает вопрос: как оценить, как учесть его на счетах учета?

В международной практике существует три поколения методик оценки интеллектуального капитала [4]. Каждое последующее поколение включает достижения предыдущего с учетом его недостатков.

Первое поколение методов оценки основывается на различных соотношениях рыночной и балансовой стоимости компании: метод соотношения рыночной и балансовой цены, мультипликатор Тобина и др. Второе поколение методов оценки отражает создание и преобразование интеллектуального капитала и его стоимости: метод IC-индекса. Третье поколение методов оценки оценивает и объединяет вклады стоимости финансовых и нематериальных активов в полную стоимость организации: метод целостного стоимостного подхода. В Республике Беларусь данные методики не используются.

Изучив действующие в Республике Беларусь нормы законодательства по внеоборотным активам, можно сделать вывод, что в бухгалтерском учете не показывается реальная стоимость нематериальных активов. Нематериальные активы, признаваемые в учете, – это лишь неимущественные права (например, на товарный знак), а в балансе показывается стоимость этих прав.

Вместе с тем, организация может нести расходы на разработку товарного знака, его поддержание, на разработку клиентской базы, по осуществлению платы за престижные места торговли и другие. Такие затраты, явные или скрытые, отражаются по дебету счетов учета затрат на производство (издержки обращения) в корреспонденции с кредитом счетов расчетов. Все эти затраты включаются в себестоимость, уменьшая прибыль или увеличивая существующий убыток. На счете 04 «Нематериальные активы» при этом отражаются лишь права, но не затраты. В итоге стоимость нематериальных активов «распыляется», и появляется разница между суммой, отраженной на счете 04, и реальными затратами организации на создание и поддержание нематериального актива.

В такой ситуации, характерной для большинства стран постсоветского пространства, стоимость предприятий на мировых финансовых рынках занижается. Примером этого может служить тот факт, что российский «Газпром» не вошел в 100 самых дорогих мировых брендов. Нижний предел капитализации компании из «бренд-элиты» должен быть не меньше 1 млрд. долл. А бренд «Газпрома» стоит примерно 350 млн. долл. Обратная ситуация наблюдается у компании Yahoo!: 99% рыночной ее капитализации – это торговая марка, известность, преданность пользователей и другие «приятные» идеи. Лишь 1% рыночной стоимости компании составляют действительно уникальные вещи, которые больше нигде нельзя получить [5].

Учитывая существующие проблемы учета, оценки и отражения стоимости нематериальных активов, мы предлагаем:

1. Расширить и адаптировать к потребностям учета существующие методики оценки нематериальных активов.

2. Затраты на разработку и поддержание брендов, клиентских баз, рекламу, затраты, понесенные в процессе проведения научно-исследовательских работ, связанных с получением новых знаний, на стадии завершеного научного исследования и другие затраты на нематериальные активы отнести на 04 счет, открыв на нем специальный субсчет, на котором можно было бы эти затраты собирать, а затем списывать. Списывать можно по субсчетам, накапливать их в течение года, а в конце – добавлять к основной сумме, как это есть при модернизации основных средств.

Мы предлагаем следующий проект счета 04 «Неосязаемые активы» (таблица)

Таблица – Проект счета 04: «Неосязаемые активы»

Счет 04: «НЕОСЯЗАЕМЫЕ АКТИВЫ»	
Субсчет	Состав субсчета
04/1 СТРУКТУРНЫЙ КАПИТАЛ	<input type="checkbox"/> интеллектуальная собственность <input type="checkbox"/> патенты <input type="checkbox"/> авторские права <input type="checkbox"/> результаты НИОКР <input type="checkbox"/> лицензии <input type="checkbox"/> лицензии на осуществление внешнеторговых и котируемых операций <input type="checkbox"/> нераскрытая информация, в т.ч. секреты производства (ноу-хау) <input type="checkbox"/> права на пользование природными ресурсами, землей <input type="checkbox"/> прочие нематериальные активы, использующиеся в деятельности
04/2 ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ	<input type="checkbox"/> по каждому значимому работнику
04/3 КЛИЕНТСКИЙ КАПИТАЛ	<input type="checkbox"/> фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания <input type="checkbox"/> базы данных клиентов <input type="checkbox"/> гудвилл
04/4 ЗАТРАТЫ НА НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ	<input type="checkbox"/> по видам затрат и нематериальных активов: (например, на разработку нематериального актива, его поддержание, расходы на обучение персонала, вознаграждение топ-менеджерам, тренинги персонала)

Пример применения нашего счета: затраты на создание бренда будут отражаться следующим образом:

Д 04/4 К 10, 13, 23, 68, 70, 76

Наши предложения позволяют уменьшить себестоимость через распределение затрат на поддержание интеллектуального капитала по периодам. В результате увеличивается прибыль (или уменьшается убыток, если он имеется). Однако увеличение прибыли ведет к увеличению выплат и налога на прибыль, но мы убеждены, что этот недостаток не окажет большого влияния, т.к. в итоге предприятие все же получает рост чистой прибыли.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс] / Wikimedia. – Москва, 2009. – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Интеллектуальный капитал](http://ru.wikipedia.org/wiki/Интеллектуальный_капитал) – Дата доступа: 10.04.2009
2. Гапоненко, А.Л. Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс] / Кафедра менеджмента Российской Академии Государственной службы при президенте РФ. – Москва, 2009. – Режим доступа: <http://www.koism.rags.ru/publ/articles/25.php> – Дата доступа: 20.11.2009
3. Просвирина, И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальный активы [Электронный ресурс] / Издательство «Дело и сервис». – М., 2007. – Режим доступа: [http://www.diplom.krsk.info/stFbuh\\_9.htm](http://www.diplom.krsk.info/stFbuh_9.htm) – Дата доступа: 29.11.2009
4. ООО «Независимая экспертиза XXI век» Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / ООО «Независимая экспертиза XXI век». – Москва, 2005. – Режим доступа: <http://www.ocenka21.ru/branch/aiblin/> – Дата доступа: 20.11.2009
5. Комарова, Ж. Интеллектуальный капитал – основа конкурентоспособности предприятий [Электронный ресурс] // Журнал "Директор". – Минск, 2001. – Режим доступа: <http://www.economy-law.com/cgi-bin/article.cgi?date=2006/08/21&name=04> – Дата доступа: 05.05.2009

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ

Ускорение развития научно-технического прогресса, обострение конкурентной борьбы за качество и снижение издержек производства на мировом рынке привело к тому, что в большинстве стран мира охране окружающей среды не придается должного внимания. Техногенный тип мировой экономики привел к возникновению глобальных экологических проблем.

Экологические и экономические проблемы окружающей среды (ОС) тесно взаимосвязаны и взаимозависимы, что прослеживается на рисунке 1 [1].

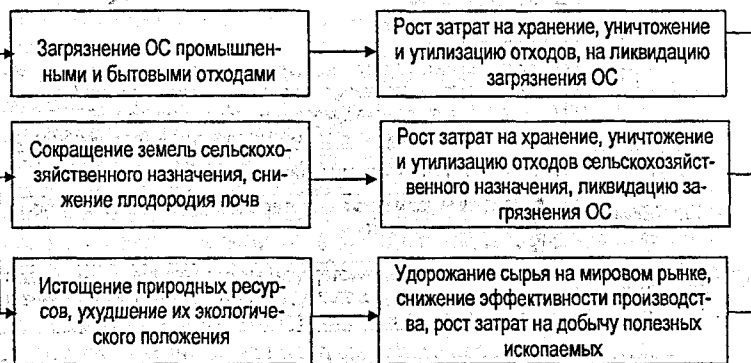


Рисунок 1 – Взаимосвязь проблем экологии и экономики

Таким образом, целью данной работы является совершенствование механизма налогового регулирования экологической деятельности предприятий и методики оценки стоимости предприятия с учетом экологических факторов.

По мнению экологов, рост экономического развития компенсируется в сторону ухудшения условий окружающей среды и состояния здоровья человека.

Экономические показатели несовершенны: они не учитывают того ущерба, который наносится окружающей среде производственной деятельностью человека. Главный экономический показатель – валовый национальный продукт (ВНП) не учитывает истощения природных ресурсов всей планеты.

Недооценка ущерба, наносимого природной среде, создает имитацию процветания развитых стран. Принятая в развитых странах система национальных счетов может не только преувеличивать темпы экономического развития, но и свидетельствовать о подъеме экономики, хотя в действительности имеет место ее спад.

Примером наиболее жестких правовых норм в сфере охраны окружающей среды стал закон США «О действиях в отношении окружающей среды, компенсации и ответственности», установивший материальную и финансовую ответственность за причинение ущерба природной среде и получивший в дальнейшем название «Закон о Суперфонде» [2]. Основной целью принятия закона была ликвидация большого количества свалок и

деградированных земель. Главная особенность данного закона заключалась в том, что он имел обратную силу и применялся к причинителям вреда, вне зависимости от того, когда был причинен экологический ущерб – до принятия данного закона или после.

По «Закону о Суперфонде» к ответчикам применяется строгая, солидарная и имеющая обратную силу ответственность. Кроме того, при продаже и покупке недвижимости ответственность ложится как на бывших, так и на новых владельцев и управляющих.

Строгая ответственность, устанавливаемая Суперфондом, означает, что ответчик обязан возместить ущерб независимо от того, виноват он в загрязнении или нет.

Солидарная ответственность означает, что ущерб является неделимым и не может быть отнесен к каждому ответчику пропорционально его вкладу, то есть каждая сторона отвечает за весь нанесенный ущерб. Иными словами, любое лицо, потенциально ответственное за причиненный ущерб, можно обязать возместить все 100% затрат, даже если оно поместило на свалку 1% находящихся там отходов.

Действие жестких норм закона привело к тому, что рынки недвижимости стали очень быстро реагировать на вопросы, связанные с загрязнением окружающей среды. Стали зазываться процедуры проверок, снижающие риски приобретения недвижимости, обмененной экологическими долгами. Анализ воздействия на окружающую среду проводится для того, чтобы инвестору или компании, которая может стать покупателем бизнеса или недвижимости, можно было убедиться в том, будет ли им выгодна данная операция.

Таким образом, принимаемые ограничительные меры экологического характера, как в США, так и в Западной Европе, оказались столь жесткими, что при покупке бизнеса или недвижимости появилась реальная опасность, что финансовая ответственность за существование какого-либо загрязнителя, проведение обследования для его обнаружения, а также затраты на ликвидацию загрязнения будут столь велики, что значительно уменьшат стоимость и ожидаемую доходность приобретенного недвижимого имущества.

Одним из наиболее важных инструментов государственного регулирования эколого-экономического развития в условиях рыночной экономики является налоговый механизм [3], что обуславливается следующими причинами:

- 1) налоговые инструменты, позволяя предприятиям самостоятельно выбирать стратегию экологической деятельности, повышают гибкость системы экологического регулирования и снижают затраты, необходимые для достижения экологических целей;
- 2) экологические налоги позволяют скорректировать так называемые «провалы рынка», в результате чего цены создают правильные сигналы для поведения рыночных агентов;
- 3) налоговые инструменты обеспечивают природоохранную деятельность необходимыми источниками финансирования.

Экологические платежи должны быть адекватны наносимому ущербу, чего в настоящее время не наблюдается. В некоторой степени это можно объяснить сложностью расчета экологических платежей.

Считаем целесообразным осуществлять расчет экологических платежей в процентах от стоимости произведенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг, при этом процент отчислений должен зависеть от вида деятельности предприятия.

С целью стимулирования предприятий на проведение природоохранных мероприятий необходимо предоставлять льготу по данным отчислениям в двойном размере на каждый рубль средств, израсходованных на их осуществление.

Образующийся в результате уплаты предприятиями экологических платежей денежный фонд государство будет централизованно направлять на проведение природоохранных мероприятий.

Также считаем, что денежные средства указанного фонда помогут покрыть экологические долги предприятия в случае его внезапного банкротства или в других непредвиденных ситуациях.

Данное предложение поможет упростить расчет экологического налога, а также осуществить привязку масштабов деятельности предприятия к размеру ущерба, наносимого окружающей среде.

Отражение в бухгалтерском учете правильно оцененных экосистемных услуг является важным аспектом в деятельности любого предприятия. В особенности это имеет принципиальную важность при ликвидации, банкротстве, санации и продаже предприятия. Субъект хозяйствования несет на себе экологическое бремя и в любом из этих случаев он должен возместить его, ведь экологические ресурсы давно перестали рассматриваться как бесплатный дар природы. При санации ведение экологического учета поможет принять предприятию решение о необходимости проведения оздоровительных мероприятий, поможет понять, имеют ли они (оздоровительные мероприятия) смысл, или предприятие находится на стадии банкротства, и разумнее будет ликвидировать его. Также важную роль играет экологический учет при продаже предприятия, т.к. покупатель желает знать все особенности функционирования объекта, в который он вкладывает денежные средства. В этом случае важно правильно оценить стоимость предприятия.

В основном различают три метода определения стоимости предприятия (бизнеса): затратный, сравнительный и доходный [4].

Для оценки сложных и уникальных объектов более предпочтительно использовать затратный метод. Затратный (имущественный) подход в оценке бизнеса рассматривает стоимость предприятия с точки зрения понесенных издержек.

Балансовая стоимость активов и обязательств предприятия вследствие инфляции, изменений конъюнктуры рынка, используемых методов учета, как правило, не соответствует рыночной стоимости. В результате встает задача проведения корректировки баланса предприятия.

Этапы применения затратного подхода оценки бизнеса:

- 1) оценка обоснованной рыночной стоимости каждого актива баланса в отдельности;
- 2) определение текущей стоимости обязательств;
- 3) из обоснованной рыночной стоимости суммы активов предприятия вычитается текущая стоимость всех его обязательств.

Результат показывает оценочную стоимость собственного капитала предприятия.

Базовой формулой в затратном подходе является:

$$\text{Собственный капитал} = \text{Активы} - \text{Обязательства} \quad (1)$$

Расчет производится на основании данных бухгалтерского баланса.

Данный подход представлен двумя основными методами:

- Метод ликвидационной стоимости.

Ликвидационная стоимость представляет собой чистую денежную сумму, которую собственник может получить в результате ликвидации предприятия путем раздельной распродажи его активов или продажи всего предприятия в целом.

Ликвидационная стоимость предприятия рассчитывается путем вычитания из скорректированной стоимости всех активов баланса суммы текущих затрат, связанных с ликвидацией предприятия, а также величины всех обязательств.

- Метод стоимости чистых активов.

Стоимость чистых активов рассчитывается как разность между стоимостью активов, принимаемых к расчету, и стоимостью пассивов, принимаемых к расчету [5].

Расчет стоимости чистых активов помогает руководителю предприятия принимать правильные управленческие решения.

Если величина чистых активов больше величины уставного фонда, то можно сказать, что предприятие является прибыльным. Следовательно, руководителю необходимо рассмотреть вопрос о расширении производства и других аспектах развития предприятия, которые помогут ему не изменить своих позиций на рынке или даже улучшить их.

Если величина чистых активов меньше величины уставного фонда, то предприятие является убыточным. Руководитель должен реализовать ряд необходимых мер по выводу предприятия из сложившейся ситуации. Если же предприятие находится на стадии банкротства, то необходимо рассмотреть вопрос о его ликвидации.

Многие экономисты предлагают корректировку активов по рыночной стоимости, однако мало кто из них упоминает о пассивах. В бухгалтерском учете находят отражение только те обязательства, которые имеют соответствующее документальное оформление. Однако они (эти обязательства) не единственные. Например, при ликвидации у предприятия возникают и другие обязательства, которые не отражаются в бухгалтерском балансе. Это так называемые условные обязательства, такие как: экологические (захоронение отходов, возмещение уже нанесенного экологического ущерба природной среде, приведение в порядок территории после окончания деятельности предприятия и др.), социальные (капитализированные отчисления в Белгосстрах, которые предприятие вынуждено будет произвести при его ликвидации с целью дальнейшего возмещения ущерба пострадавшим от несчастных случаев на производстве; выходные пособия при увольнении), экономические (штрафные санкции).

Для оценки реальной стоимости предприятия целесообразно осуществлять отражение данных обязательств на специально введенном забалансовом счете, например 019. Это поможет принимать правильные управленческие решения руководителю, инвестору, управляющему и др.

На основе вышесказанного предлагаем определять стоимость предприятия затратным методом с учетом условных обязательств по следующей формуле:

$$\text{Стоимость чистых активов} = \text{стоимость активов, принимаемых к расчету} - \text{стоимость пассивов, принимаемых к расчету} - \text{условные обязательства} \quad (2)$$

В заключение можно сделать следующие выводы:

- Решение некоторых проблем экологического учета возможно через перенимание опыта зарубежных стран, в области благополучно реализованных мероприятий по совершенствованию экологического учета.
- Экологические платежи целесообразно рассчитывать в процентах от стоимости произведенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг за вычетом предоставленных льгот.
- Для повышения эффективности оценки стоимости предприятия затратным методом и качества принимаемых управленческих решений необходимо учитывать условные обязательства.
- Для учета условных обязательств предлагается ввести специальный забалансовый счет 019.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. [Электронный ресурс] / Управление природопользованием / Б.В. Шуров, Л.Н. Губанов, В.И. Зверева. – Режим доступа: <http://all-ebooks.com/2010/01/06/86494-upravlenie-prirodopolzovaniem.html> – Дата доступа 03.04.2010.

2. [Электронный ресурс] / Экологические аспекты оценки стоимости недвижимости. – Режим доступа: <http://www.osenka.net/institute/editions/files/b6c20.pdf>. – Дата доступа 03.04.2010.

3. [Электронный ресурс] / Совершенствование механизма налогового регулирования экологической деятельности промышленных предприятий. – Режим доступа: [http://vipdisser.com/ekonomika\\_prirodopolizovaniya/work\\_58345.html](http://vipdisser.com/ekonomika_prirodopolizovaniya/work_58345.html) – Дата доступа 08.04.2010.

4. [Электронный ресурс] / Оценка стоимости бизнеса. – Режим доступа: <http://www.dist-cons.ru/modules/BusValue/index.html> – Дата доступа – 10.04.2010.

5. Инструкция о порядке расчета стоимости чистых активов (в ред. постановления Минфина от 11.01.2010 N 2)

УДК 614.2:330.322.3

*Маметвелиева В.А.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Шукюров Р.А.*

## СИСТЕМА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Целью настоящей работы является исследование основных показателей системы здравоохранения Республики Беларусь и обоснование необходимости привлечения иностранных инвестиций в здравоохранение.

В основу экономического курса Республики Беларусь положена модель социально-ориентированной рыночной экономики, позволяющей сочетать свободную частную инициативу, конкуренцию с активной ролью государства, эффективность с высоким уровнем социальной защиты населения. Однако в последние годы существенной проблемой является нехватка финансовых ресурсов, направляемых в социальную сферу и, в частности, в область здравоохранения. Рассмотрим расходы консолидированного бюджета Беларуси на социально-культурные мероприятия (см. рис. 1) [1].

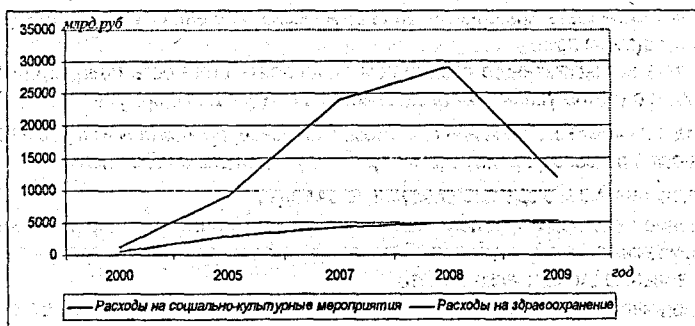


Рисунок 1 – Расходы на социально-культурные мероприятия и здравоохранение, млрд. рублей

Данные, представленные на рисунке, свидетельствуют, что расходы государства на социально-культурные мероприятия и здравоохранение постепенно увеличиваются, за исключением 2009 года, в котором произошло снижение по отношению к 2008 году на 17301,4 млрд. руб. Тем не менее, правительство делает попытки сохранить и даже немного увеличить расходы, направляемые в сферу здравоохранения.

В 2008 г. расходы на здравоохранение в Республике Беларусь составляли 4,9% от ВВП. В то время как для нормального существования медицины Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) рекомендует выделять, как минимально необходимую величину,



6-8% от валового внутреннего продукта при бюджетном финансировании в развитых государствах и не менее 5% ВВП в развивающихся. К примеру, лидерами по состоянию здоровья населения являются такие страны, как Япония (расходы на здравоохранение – 7,1% от ВВП), Швейцария (10,1%), Швеция (9,2%). Соответственно, в странах, где расходы на здравоохранение ниже (Саудовская Аравия – 3,5% от ВВП, Венесуэла – 3,9%), состояние здоровья населения хуже [2].

Вследствие нехватки средств в области здравоохранения в Республике Беларусь имеет место невыполнение норматива обеспеченности населения врачами общей практики, койками, которые должны предоставляться в больницах. Кроме того, для Беларуси характерна высокая смертность и низкая продолжительность жизни населения по сравнению с другими странами [3, с.18-19].

Таблица 1 – Основные показатели здравоохранения Республики Беларусь

Показатели	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008
Численность врачей на 10 тыс. человек населения, человек	38,9	42,0	45,9	46,2	46,8	47,7	48,5	49,8
Численность среднего медперсонала на 10 тыс. человек населения, человек	117,6	115,5	122,8	119,7	121,5	121,8	121,9	124,7
Число больничных коек на 10 тыс. человек населения, коек	132,6	125,1	126,3	107,4	111,6	112,0	112,4	111,3

Данные, приведенные в таблице, свидетельствуют о том, что в сфере здравоохранения Республики Беларусь наблюдается дефицит трудовых и материальных ресурсов, т.е. население недостаточно обеспечено врачами всех специальностей, средним медицинским персоналом и больничными койками [3, с.35].

На основании приведенных статистических данных можно сделать вывод, что уровень развития здравоохранения в Республике Беларусь недостаточен. Несмотря на то, что государство предпринимает попытки для решения проблем системы здравоохранения, однако ряд проблем остаются незатронутыми. Причиной этому служит нехватка собственных средств для финансирования здравоохранения. Вследствие этого для решения существующих проблем необходимо проведение активной политики в сфере привлечения иностранных инвестиций, с помощью которых можно осуществить необходимые реформы здравоохранения и достичь развития данной сферы до высокого уровня.

Стоит отметить, что в Беларуси существуют условия для успешного инвестирования: выгодное географическое положение, доступ на рынки стран Таможенного союза, налоговые льготы и т.д., однако значительного притока в инвестиционную сферу капитала не происходит.

В 2009 г. поступления иностранных инвестиций в реальный сектор экономики Беларуси составили 9,3 млрд. дол., увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. в 1,4 раза. Приток прямых инвестиций составил 4,8 млрд. дол., портфельных инвестиций – 1,9 млн. долл., а прочих инвестиций – 4,5 млрд. долл. [4]. Динамика инвестиций в основной капитал по отраслям социальной сферы представлена на рисунке 2 [1].

Данные рисунка свидетельствуют о том, что каждый год государство снижает долю инвестиций, направляемых в сферу здравоохранения. Также не происходит роста доли инвестиций в другие отрасли социальной сферы. Это свидетельствует о том, что проблемы здравоохранения не рассматриваются правительством Республики Беларусь как проблемы, требующие немедленного решения.

Иностранные инвестиции привлекаются, прежде всего, для приобретения наукоемкого оборудования, обеспечивающего повышение конкурентоспособности продукции и расши-

рение экспорта продукции. Что касается привлечения иностранных инвестиций в сферу здравоохранения, то пока наше государство не реализовывало крупных инвестиционных проектов в данной области. Несмотря на активные попытки государства вывести медицину на качественно новый уровень развития, проблемы в данной сфере существуют.

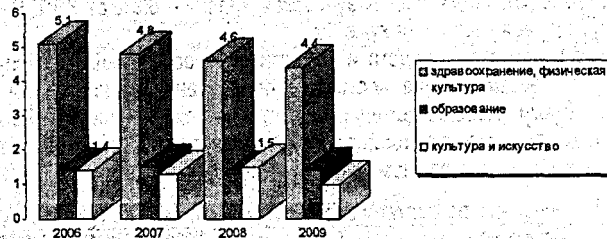


Рисунок 2 – Инвестиции в основной капитал по отраслям социальной сферы, % (от общей величины)

Необходимо осознавать, что для недопущения упадка здравоохранения и стагнации экономики вследствие отсутствия достаточной численности трудоспособного населения требуется повышение расходов на здравоохранение до уровня 10% ВВП, для стабилизации демографической ситуации, и в целом улучшения состояния системы здравоохранения.

Для повышения уровня здравоохранения необходима реализация следующих мер:

1. Недопущение снижения объемов финансирования здравоохранения. В Беларуси даже при существующей системе финансирования данной отрасли прослеживаются определенные трудности в развитии сферы здравоохранения, которые необходимо решать обратным способом, т.е. увеличением средств, выделяемых государством для развития здравоохранения. Данные средства могли бы быть направлены:

- на проведение профилактических мероприятий;
- на приобретение нового медицинского оборудования или модернизацию существующего;
- на строительство новых больниц и поликлиник, создание медицинских научных центров;
- на повышение заработной платы медицинского персонала и т.д.

2. Обеспечение притока иностранных инвестиций в сферу здравоохранения можно осуществить путем привлечения инвесторов в процесс приватизации. Но не следует ей придавать лавинообразный характер. Нужно рассматривать любые возможные, но взаимовыгодные предложения. Представляется необходимым продолжение развития СЗЗ – как одной из самых приоритетных форм привлечения внешних инвестиций в республику.

3. Обмен опытом в области здравоохранения с другими странами. Это может осуществляться в виде обмена студентами, прохождение практики на территории другой страны, обмена кадрами и т.д.

4. Использование системы медицинского страхования – это своего рода новый этап развития медицины, благодаря которому лечение проходит быстрее и проще в материальном плане. Однако стоимость медицинского страхования не должна превышать определенного уровня, обеспечивая тем самым доступность медицинского страхования для всех слоев населения.

5. Важно пересмотреть вопрос о ценообразовании в области здравоохранения. Необходимо ввести свободное ценообразование для платного здравоохранения, для орга-

низаций, не финансируемых из бюджета. Свободное ценообразование позволит привлечь предпринимателей в данный бизнес, что позволит создать конкурентную среду и повысит качество оказываемых услуг [5].

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь №2, 2010. – С. 71
2. [Электронный ресурс] / Шарабчиев Ю.Т. Новая парадигма здравоохранения: причины, обуславливающие необходимость смены парадигмы. – Режим доступа: <http://www.mednovosti.by/journal.aspx?article=863>. – Дата доступа 17.03.2010.
3. Беларусь в цифрах: статистический справочник / Под ред. В.И. Зинковского, И.А. Костевича [и др.]. – Мн., 2009.
4. [Электронный ресурс] / Министерство иностранных дел РБ. О поступлении иностранных инвестиций в экономику Беларуси за 2009 г. – Режим доступа: <http://mfa.gov.by/ru/economic/investment/>. – Дата доступа 17.03.2010.
5. [Электронный ресурс] / Владимир Кояя: Страховщики могут "законсервировать" реформу здравоохранения. – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/165417.html>. – Дата доступа 03.04.2010.

УДК 346.12/3

*Манюк Е.Ф., Сокол Т.А.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Ипатова О.В.*

#### КОНВЕНЦИОННОЕ И НАЦИОНАЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРИНГА

Сегодня факторинг является актуальной и востребованной услугой в других государствах, чего нельзя сказать о Республике Беларусь. Мировая практика факторинга доказывает эффективность механизма его осуществления: в определенных сегментах рынка он уже давно вытеснил кредитную банковскую систему и является одним из основных инструментов развития бизнеса. Его главное преимущество заключается в том, что факторинг предоставляет широкие возможности в сфере осуществления хозяйственной деятельности, поскольку позволяет субъектам хозяйствования, не привлекая кредиты, оперативно (сразу после отгрузки товара) пополнить оборотные средства для оплаты текущих расходов (уплату коммунальных, закупок сырья, выплаты заработной платы и т.п.) и воспользоваться дополнительными услугами фактор-компании, необходимыми для обслуживания дебиторской задолженности (ведение бухгалтерского учёта, сбор дебиторской задолженности и т.д.). Однако в связи со слабым развитием национального законодательства в данной области, он не получил широкого распространения в Республике Беларусь. Одной из главных причин, почему факторинг не развивается в Республике Беларусь, является отсутствие необходимой нормативной базы, более объемного определения понятия факторинга, которое детально обозначит все его существенные условия и предоставит большие возможности субъектам хозяйствования для его использования.

Широкое использование факторинга в международной торговле привело к необходимости унификации данных отношений, в связи с чем в 1988 г. в Оттаве была подписана Конвенция о международном факторинге [1], однако РБ до сих пор в ней не участвует, хотя большинство её норм было положено в первый в РБ нормативно-правовой акт, регулирующий данный вид хозяйственной деятельности – «Порядок проведения банками факторинговых операций в РБ», утверждённый постановлением Правления Национального банка РБ от 8 января 1998 г. № 6 [2]. Данный документ утратил силу 18 мая 2005 г. На смену ему были разработаны Правила проведения банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями финансирования под уступку денежного требования

(факторинга), утверждённые постановлением Правления Национального банка от 30 августа 2001 г. № 229 [3]. Постановлением от 24 января 2007 г. № 14 Национальный банк упразднил эти Правила, не заменив их никаким другим нормативно-правовым актом. Поэтому можно утверждать, что в РБ слабо разработано законодательство, регулирующие отношения по факторингу. Среди нормативно-правовых актов, регулирующих данные отношения, можно назвать только Банковский (ст. 155-165) [4] и Гражданский [5] кодексы, последний содержит только одну статью о факторинге – ст. 772.

Отсутствие правового регулирования в Республике Беларусь не позволяет нам воспользоваться международным опытом; поэтому рассмотрим различия в национальном и конвенционном определении факторинга.

Согласно пункту 1 статьи 772 ГК финансирование под уступку денежного требования (факторинг) представляет собой соглашение, при котором одна сторона (фактор) обязуется второй стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом (разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору) с переходом прав кредитора на фактора (открытый факторинг) либо без такого перехода (скрытый факторинг).

В соответствии с Конвенцией УНИДРУА «О международном факторинге» факторинговая услуга должна содержать не менее 2-х из 4-х операций, а именно:

- финансирование поставщика,
- ведение учета дебиторской задолженности,
- инкассация дебиторской задолженности,
- защита от неплатежеспособности дебитора.

Как видим, согласно практике международного факторинга, наличие или отсутствие финансирования не является обязательной составляющей услуги. Так, в общих правилах международного факторинга (General Rules of International Factoring, GRIF) [6] факторинг определяется как услуга по уступке денежных требований для финансирования ли без такового с одной из следующих целей: управление и учёт дебиторской задолженности, сбор дебиторской задолженности и покрытие риска неплатежа (страхование риска). Уступка дебиторской задолженности при наличии хотя бы 2-х из вышеуказанных элементов уже классифицируется как факторинг.

Таким образом, *национальное определение факторинга – это финансирование под уступку права требования, а конвенционное определение факторинга подразумевает саму уступку права требования.*

Поэтому согласно Конвенции выделяют следующие виды факторинга:

1) уступка денежного требования с финансированием в виде досрочных платежей. Кредитор (субъект хозяйствования – поставщик) заключает договор поставки, подряда, оказания услуг с Должником (субъект хозяйствования – покупатель) и отгружает товары, выполняет работы, оказывает услуги. Должник выплачивает деньги Кредитору за отгруженные товары, выполненные работы, оказанные услуги через определённый срок. Может возникнуть ситуация, когда Кредитору срочно нужны будут деньги. В данном случае он обращается к Фактору (не только банки, но и другие субъекты хозяйствования), который выплачивает ему до 90 % от суммы стоимости товара, а за это Кредитор передаёт Фактору право требования денежных средств с Должника. Через оговоренный по договору срок Должник рассчитывается не с Кредитором, а Фактором. После оплаты Фактор возвращает Кредитору 10 % от суммы стоимости поставки за вычетом вознаграждения за свои услуги;

2) факторинг с финансированием в виде займа – с дисконтированием (разовая операция). Механизм осуществления тот же, что и при первом виде, однако имеется одно важное отличие. После выплаты Должником Фактору денежных средств он ничего не возвращает Кредитору, то есть забирает себе весь дисконт (разницу между суммой денежного обязательства Должника и суммой, выплачиваемой Фактором Кредитору);

3) факторинг без финансирования со страхованием риска неплатежа. В данном случае Факторинговая компания может сама оплатить счет-фактуру в момент наступления срока платежа или даже досрочно. Цель факторинга в случае оплаты денежных требований в момент наступления срока платежа – гарантия платежа Клиенту (Поставщику), т.е. Фактор должен оплатить Клиенту (Поставщику) акцептованные Покупателем счет-фактуры даже в случае фактической неплатежеспособности Должника (Покупателя). При этом факторинг похож на банковскую гарантию, но это не одно и то же: при факторинге – выплаты независимо и до или в день уплаты Должником долга Клиенту Фактора, соглашением заключается между Кредитором и Фактором; при банковской гарантии – выплаты только в случае и после неуплаты Должником долга Клиенту Фактора, соглашение между Банком и Должником;

4) факторинг без финансирования и без страхования риска неплатежа суммы долгов покупателем. То есть денежное требование к Должнику уступается Клиентом финансовому агенту (Фактору) только в целях обеспечения исполнения обязательства Клиента перед финансовым агентом: ведение для Клиента бухгалтерии и другие услуги, связанные с денежными требованиями, являющимися предметом уступки.

Вид факторинга будет определять доходы, которые получит Фактор от своей деятельности, а также сроки выплаты Фактором денежных сумм Клиенту. Выделяют следующие основные доходы Фактора [7, с. 64]:

1) проценты по кредиту по банковским ставкам (LIBOR (средняя ставка предложения на продажу Лондонского межбанковского рынка) / ставка рефинансирования Нацбанка + 2-6%) (при факторинге с финансированием);

2) 0,5-2,5 % комиссионные за факторинговые услуги (ведение бухгалтерии, рассылка требований и др.);

3) 0,2-4 % от оборота за 100-ный риск от неуплаты по требованиям (при факторинге без права регресса).

Итак, выделяют следующие сроки выплаты Фактором денежных сумм Поставщику (Клиенту) по полученным от него счёт-фактурам, товарно-транспортным накладным:

1) немедленно (от 24 часов до 2-3 дней) – при факторинге с финансированием;

2) спустя определенное количество дней (до 90 дней) – в день платежа Покупателем суммы долга (факторинге без финансирования и права регресса, т.е. только как страхование (гарантия) рисков неуплаты Покупателями долгов). К Фактору от Поставщика в силу суброгации переходят права требования у Покупателя уплаты суммы долга;

3) на условиях pay-as-raid (оплата по мере того, как Фактор получает платежи от покупателей – фактор своими деньгами не платит (факторинг без финансирования и без страхования (гарантии)).

Сравнительный анализ определений понятия национального и конвенционного факторинга определил следующие отличия:

1) Предмет договора факторинга. Для договора факторинга согласно конвенции в отличие от определения по ГК предоставление финансовым агентом клиенту дополнительных финансовых услуг, кроме финансирования под уступку денежного требования, является обязательным и должно рассматриваться как один из квалифицирующих факторинга признаков;

2) *Уведомление должника об уступке денежного требования.* По Конвенции о факторинге должники, права требования к которым были уступлены финансовому агенту, должны быть обязательно уведомлены (в письменной форме) о состоявшейся уступке требования. ГК же не содержит такого обязательства, то есть должники могут быть как оповещены (факторинг с уведомлением), так и не оповещены (факторинг без уведомления) (ст. 154 БК);

3) *Вид договора, из которого вытекают денежные требования.* Конвенция о факторинге исключает из сферы своего действия денежные требования, вытекающие из контрактов по приобретению товаров для личного, семейного и домашнего использования, что исключает возможность регулирования нормами Конвенции о факторинге договоров сеньюризации. Сеньюризация – это альтернатива факторингу в случае финансирования требований не из договора поставки, с обязательным выпуском ценной бумаги, подтверждающей право требования. Сеньюризация не предусмотрена законодательством РБ и РФ. Другими словами, ГК, как и БК, таких ограничений не содержит. То есть Конвенция о факторинге, в отличие от ГК, весьма конкретно описывает круг контрактов – договор поставки и хозяйственный договор, из которых может вытекать то или иное денежное требование, а национальное законодательство Республики Беларусь не определяет такой круг контрактов (любой гражданско-правовой договор);

4) *Субъектный состав.* Исходя из предыдущего признака, отличия субъектного состава договора факторинга согласно Конвенции и ГК вытекают из вида договора, из которого возникают денежные требования. Согласно ГК и БК, фактор – банк или иная кредитная организация, кредитор – любое лицо, а по Конвенции фактор – не только банки, но и другие субъекты хозяйствования, а кредитор – субъект хозяйствования;

5) *Характер требований, которые уступаются.* И по Конвенции, и по ГК финансируются действительные и будущие требования, срок исполнения по которым наступил или не наступил.

На практике же многие банки в нашей стране не предоставляют услуги факторинга, а даже те, которые и предоставляют, оказывают их очень редко. Такие банки, как ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Приорбанк», ОАО «Беларусбанк» осуществляют факторинг на практике только по договорам поставки, и только по требованиям, срок оплаты по которым ещё не наступил. ОАО «Белагропромбанк» и ОАО «Приорбанк» действуют с правом регресса – кредитор принимает на себя поручительство за должника перед фактором (т. е. банком) и несет риск неоплаты денежных требований перед фактором, а ОАО «Беларусбанк» – с правом регресса и залога. Следует также отметить, что ни ОАО «Белагропромбанк», ни ОАО «Беларусбанк» не оказывают дополнительные услуги, которые являются классифицирующим признаком факторинга по Конвенции 1988 года, лишь ОАО «Приорбанк» является одним из первых, кто начинает внедрять оказание дополнительных услуг (ведение бухгалтерского учёта, контроль за дебиторской задолженностью и т. д.). Это выделяет его среди других банков.

В Республике Беларусь развитие факторинга не достигло того уровня, который имеет в ряде стран с развитой рыночной экономикой, что связано с множеством проблем, и в первую очередь, правового характера – отсутствие на национальном уровне специального законодательства о факторинге и явная недостаточность правового регулирования факторинга на уровне кодексов – Гражданского и Банковского, содержащих лишь несколько статей о факторинге; отсутствие указаний о существенных условиях договора факторинга; отличие национального и международного (конвенционного) подходов к пониманию факторинга, неполное включение норм Конвенции о международном факто-

ринге в национальное законодательство, что связано с неподписанием и в силу этого невозможностью ратификации данной Конвенции Республикой Беларусь.

Еще одним препятствием на пути развития факторинга и специализированных факторинговых компаний в Республике Беларусь является отнесение к составу субъектов хозяйствования, которые могут оказывать данные услуги, только банков и иных кредитных организаций, деятельность которых в обязательном порядке подлежит лицензированию. Таким образом, белорусский законодатель наряду с российским законодателем закрепляет за факторинговыми операциями статус кредитных операций, и, как следствие, подводит их под действие банковского или страхового законодательства, что требует лицензирования данных видов деятельности.

Проведенный анализ международного и национального законодательства позволяет сделать вывод, что чем более урегулирован факторинг законодателем, тем он менее развит, что говорит в пользу конвенционного подхода к пониманию факторинга, понимая его более широко, чем национальные законодатели ряда стран, в частности, не ограничивая круг субъектов, имеющими права оказывать факторинговые услуги, только банками и иными кредитными организациями.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге», 28 мая 1988 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
2. Порядок проведения банками факторинговых операций в Республике Беларусь; утверждённый постановлением Правления Национального банка РБ от 08.01.1998 г. № 6 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
3. Правила проведения банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями финансирования под уступку денежного требования (факторинга), утверждённые постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 30.08.2001 г. № 229 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
4. Банковский кодекс от 25 октября 2000 г. № 441-3// Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
5. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-3// Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
6. Общие правила международного факторинга (General Rules of International Factoring: GRIF) [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.factorings.ru/static/factoring\\_history/](http://www.factorings.ru/static/factoring_history/) – Дата доступа: 04.04.2010
7. Ломакина, О.Б. Риск-менеджмент при проведении государственных закупок: Учебное пособие / О.Б. Ломакина – М., 2003, – 152 с. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.torgi2.stavkray.ru/jetspeed/PN/tacis/risk\\_menedjment.pdf](http://www.torgi2.stavkray.ru/jetspeed/PN/tacis/risk_menedjment.pdf). – Дата доступа: 04.04.2010.
8. Обзор зарубежного опыта по регулированию факторинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.factoringpro.ru>. – Дата доступа: 04.04.2010.

УДК 339.923:061.1ЕВ

*Надеина Е.В.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Кудрицкая Е.Г.*

### ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ И ЕВРАЗИЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО – ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

В современном мире практически на всех континентах идет формирование и развитие региональных интеграционных объединений, которые в перспективе решают проблемы обеспечения устойчивого развития вступающих в эти объединения стран и являются гарантом их адаптации к достаточно жестким условиям процессов глобализации и обострения конкурентных отношений в мировой экономике. На сегодняшний день доми-

нирующей точкой зрения является то, что в современных условиях только объединение экономических потенциалов отдельных стран, развитие их сотрудничества дает шанс выстоять в конкурентной борьбе на становящихся поистине общемировыми рынками товаров, услуг, капиталов, труда.

Безусловным лидером в мире в формировании и функционировании региональных интеграционных объединений является Европейский Союз (ЕС). На сегодня ЕС является первым и единственным региональным интеграционным объединением, прошедшим путь от организаций отраслевого регионального сотрудничества до валютного союза, введения единой региональной валюты, которая постепенно становится общемировым платежным средством.

Первый шаг в сторону создания современного Евросоюза был сделан в 1951: ФРГ, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Франция, Италия подписали договор об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), целью которого стало объединение европейских ресурсов по производству стали и угля, в силу данного договор вступил с июля 1952 г. С целью углубления экономической интеграции те же шесть государств в 1957 учредили Европейское экономическое сообщество и Европейское сообщество по атомной энергии.

В течение 30 лет, несмотря на ряд осложнений между различными странами, шел поступательный процесс создания единой Европы. В итоге, 9-10 декабря 1991 г. сессия Европейского совета одобряет проект договора о Европейском Союзе, который после его подписания в Маастрихте 7 февраля 1992 г. вступил в силу, 1 ноября 1993 г.

С начала 1994 начался второй этап создания экономического и валютного союза. Его целью являлась конвергенция экономических систем стран-членов ЕС и введение единой европейской валюты. Далее происходит поступательное расширение Европейского Союза посредством присоединения к нему различных государств.

Во время, когда в послевоенной Европе углублялись и расширялись интеграционные процессы, в Союзе ССР постепенно нарастал политический кризис и стагнационные проявления в экономике. Их результатом стал распад глубоко политически и экономически интегрированной системы с образованием новых независимых государств.

8 декабря 1991 года главы трех республик – Беларуси, Украины и России подписали Соглашение о создании Содружества Независимых Государств. Несколько позже к ним присоединилась Грузия.

Распад единого народнохозяйственного комплекса, формирование суверенных политических, финансово-экономических систем, привело к установлению таможенных границ и пошлин, разных сборов, квот и лицензирования, административных ограничений взаимной торговли, что привело, в конечном счете, к спаду производства, растущей безработице, нарастанию социальной напряженности, вынужденной миграции населения.

Все это и другие причины привели к тому, что все больше стали расходиться позиции сторон по тем или иным проблемам экономического взаимодействия, особенно в части проведения экономических реформ по переводу экономики на рыночные отношения.

Таким образом, Содружество не стало ни экономическим, ни политическим механизмом, который надежно обеспечивал бы условия взаимовыгодного сотрудничества. При формировании СНГ оказалось недостаточно политической воли, которая была у глав государств и правительств на первых и последующих этапах формирования теперешнего Европейского Союза.

В результате низкой эффективности СНГ в экономической сфере 6 января 1995 г. было подписано Соглашение о Таможенном союзе между РФ и РБ. Через год президен-



ты России, Беларуси, Казахстана и Кыргызстана подписали Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях.

Четыре года спустя, 26 февраля 1999 года, эти же государства и Республика Таджикистан подписали Договор о Таможенном Союзе и Едином экономическом пространстве. 10 октября 2000 г. главы государств – членов Таможенного Союза на основе решения по формированию на базе Таможенного Союза международной экономической организации подписали Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС).

Если сопоставить цели и задачи, которые ставились на всех этапах формирования ЕС, и те, которые предусмотрены в основополагающих документах ЕврАзЭС, то они схожи.

#### *Европейский союз:*

- создание зоны свободной торговли с отменой таможенных пошлин, квот и других ограничений в торговле между государствами-участниками при сохранении их автономии в таможенной и торговой политике по отношению к третьим странам (1957–1968);

- создание таможенного союза с введением вместо автономных средств торговой и таможенной политики общего таможенного тарифа и перехода к единой торговой политике в отношении третьих стран (1968–1987);

- создание единого внутреннего рынка, предусматривавшего помимо мер таможенного союза осуществление мероприятий, обеспечивающих свободное движение услуг, капиталов и рабочей силы (1987–1992);

- создание Экономического и валютного союза, предусматривавшего введение единой валютной и денежной политики ЕС (1992–2002) с заменой национальных валют единой валютой – евро.

ЕврАзЭС создается для эффективного продвижения процесса формирования Договаривающимися Сторонами Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также реализации других целей и задач, определенных в вышеуказанных соглашениях о Таможенном союзе, Договоре об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях и Договоре о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве.

Таким образом, опыт развития ЕС и теоретические подходы, были учтены и использованы при создании ЕврАзЭС. Концептуально союзы различаются в органах управления, функциях и правах. В настоящее время главными органами управления ЕС являются следующие:

#### • *Европейский совет.*

Высший политический орган ЕС, состоящий из глав государств и правительств стран-членов и их заместителей – министров иностранных дел. Совет определяет основные стратегические направления развития ЕС. Выработка генеральной линии политической интеграции – основная миссия Европейского совета.

#### • *Совет ЕС.*

Высший законодательный орган ЕС. Совет обладает правом принятия решений, обеспечивает координацию общей экономической политики государств-членов, осуществляет общее руководство бюджетом (совместно с Парламентом), заключает международные соглашения. Состоит из представителей государств-членов ЕС в ранге министров национальных правительств.

#### • *Европейская комиссия.*

Европейская комиссия – высший орган исполнительной власти Европейского союза. Состоит из 27 членов, по одному от каждого государства-члена. Комиссия играет глав-

ную роль в обеспечении повседневной деятельности ЕС, направленной на выполнение основополагающих Договоров.

- *Европейский парламент.*

Консультативно-законодательный орган ЕС состоит из представителей государств-членов, избираемых прямым голосованием в этих странах. Осуществляет функции консультации и контроля; утверждает бюджет и заключает межгосударственные соглашения; одобряет или вносит поправки в принимаемые правовые акты и бюджет ЕС.

- *Суд ЕС.*

Суду ЕС подведомственны все вопросы, связанные с исполнением норм права Сообщества. Решения Суда не могут быть оспорены и подлежат безусловному исполнению.

Имеются также вспомогательные и консультативные органы: Экономический и социальный комитет, Комитет регионов и Счетная палата (или Палата аудиторов).

Высшим органом ЕврАзЭС является Межгосударственный Совет (Межгоссовет). В его состав входят главы государств и главы правительств Договаривающихся Сторон.

Интеграционный Комитет является постоянно действующим органом. В состав Интеграционного Комитета входят заместители глав правительств Договаривающихся Сторон.

В период между заседаниями Интеграционного Комитета текущую работу Сообщества обеспечивает Комиссия Постоянных представителей Договаривающихся Сторон при ЕврАзЭС.

Организация работы и информационно-техническое обеспечение Межгосударственного Совета и Интеграционного Комитета возлагаются на Секретариат Интеграционного Комитета (Секретариат).

Секретариат возглавляет генеральный секретарь, который назначается Межгосударственным Советом по представлению Интеграционного Комитета.

Межпарламентская Ассамблея (МПА) Содружества, является органом парламентского сотрудничества в рамках ЕврАзЭС. Она рассматривает вопросы гармонизации (сближения, унификации) национального законодательства Договаривающихся Сторон.

Суд Сообщества обеспечивает единообразное применение Договаривающимися Сторонами действующих в рамках Сообщества договоров и принимаемых его Органами решений, а также рассматривает споры экономического характера, возникающие между договаривающимися сторонами.

Важнейшим отличием приведённых организационных структур является то, что в ЕврАзЭС не было предусмотрено создание наднациональных органов.

Наднациональные органы ЕС – Европейский совет, Комиссия ЕС, Европарламент, Экономический и социальный комитет, Комитеты регионов, Европейский суд, Европейский инвестиционный банк, кредитующий общие или приоритетные проекты. Наличие наднациональных органов предполагает ограничение суверенитета того или иного государства, т.е., вступая в ЕС, государства-члены добровольно передают часть своих полномочий данному объединению в лице его органов.

Опыт ЕС свидетельствует о том, что передача некоторых национальных функций в органы ЕврАзЭС необходима. Вместе с тем это процесс не одного дня, и необходимы какие-то промежуточные этапы. По мнению специалистов, на первом этапе можно было бы изменить подход к деятельности Интеграционного Комитета, наделив его некоторыми наднациональными функциями и изменив принципы его формирования. Что касается Секретариата Интеграционного Комитета, то его функции можно было бы расширить, чтобы сосредоточить работу Секретариата на конкретных проектах углубления интеграции. Рассматриваемые изменения одновременно требуют иного подхода к формирова-

нию финансовой базы ЕврАзЭС. Отличительной особенностью ЕС как международной организации является то, что бюджет ЕС имеет собственные источники доходов.

При основании ЕЭС был поставлен вопрос о замене финансовых взносов стран-членов «собственными» ресурсами Сообщества. Таким образом, уже при основании Общего рынка его организаторы предусматривали возможность создания «независимой» финансовой базы, что означало важную предпосылку для развития наднационального начала в функционировании интеграционной группировки.

Решение о создании собственных финансовых ресурсов Сообщества было принято 21-22 апреля 1970 года. Сообществу отчислялись: все таможенные сборы с импортируемой извне ЕЭС (ЕС) продукции; все налоги на сельскохозяйственный импорт; 1% общей суммы поступлений от налога на добавленную стоимость (НДС).

В ЕврАзЭС расходы на содержание аппарата органов Сообщества финансируются за счет долевого вклада государств-участников. Самостоятельная финансовая база необходима не столько для содержания аппарата, сколько именно для реальной интеграции.

Таким образом, на основании вышеизложенного анализа можно сделать вывод.

1. ЕврАзЭС является молодым международным образованием по сравнению с ЕС, который давно укрепился на мировой арене;

2. Институциональные отличия ЕврАзЭС и ЕС заключаются в том, что ЕврАзЭС и его органы еще не являются в полном смысле де-факто наднациональной организацией в отличие от ЕС;

3. В ЕврАзЭС отсутствует такой момент в деятельности в качестве международной организации, который характерен для ЕС – это наличие собственной финансовой базы;

4. ЕврАзЭС как международная экономическая организация находится в стадии становления.

Если исходить из логики развития ЕС, то в соответствии с основополагающими целями ЕврАзЭС перспективным направлением его развития на современном этапе является реализация плана действий по созданию Таможенного союза России, Казахстана и Беларуси (план на 2008-2010 гг.). Отвечая на вопрос о возможных перспективах присоединения к Таможенному союзу других государств, помимо Беларуси, Казахстана и России, специалисты отмечают, что Таможенному союзу не стоит спешить с расширением. На сегодняшний день, так как до конца не решены внутренние противоречия и проблемы внутри союза, не реализован нынешний потенциал отношений стран – участниц. Тем не менее, в перспективе Таможенного союза, конечно же, хотели бы видеть Украину, а также страны Центральной Азии.

ЕврАзЭС рассматривает Таможенный союз в качестве переходного этапа к Единому экономическому пространству, которое должно начать функционировать в 2012 году. Именно это интеграционное образование обеспечит свободное перемещение рабочей силы, всех товаров и услуг.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Выступление генерального секретаря ЕврАзЭС Таира Мансурова 27.01.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evtazes.com/news/view/798>. – Дата доступа: 02.04.2010.
2. Тоичицкая, И. Основные тенденции и прогноз развития экономик государств-членов ЕврАзЭС на среднесрочную перспективу (2007–2010 гг.) / И. Тоичицкая, Д. Крук, В. Пачинский, Е. Ракова, А. Чубрик, Г. Шиманович. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.research.by/pdf/wp2007r11a.pdf>. – Дата доступа: 31.03.2010.
3. Свободная Интернет-энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Европейский\\_союз](http://ru.wikipedia.org/wiki/Европейский_союз). – Дата доступа: 08.04.2010.

**МАРКЕТИНГ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ТРАНСАКЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ**

**Актуальность.** К историческим стадиям развития маркетинговых концепций и философии бизнеса относятся производственная, товарная, сбытовая концепции, более распространёнными стратегиями являются транзакционный и социально-этический маркетинг. Маркетинг взаимодействия представляет собой наиболее совершенную философию ведения бизнеса, наилучшим образом адаптированную к современным тенденциям рынка. Высокая степень схожести товаров различных производителей и индивидуализация запросов потребителей снижают эффективность ценовых методов ведения конкуренции и применения традиционных средств маркетинга. В этой связи возникает необходимость использования инновационных подходов в маркетинге и, в частности, маркетинга взаимодействия, основанного на развитии и поддержании долгосрочных связей с потребителями, формировании их лояльности.

**Результаты и их обсуждение.** Основные тенденции развития современного рынка (усиление конкуренции; снижение возможности экстенсивного развития рынка; усиление рыночной власти потребителей; снижение эффективности средств традиционного транзакционного маркетинга и др.) обусловили переход от традиционных концепций управления маркетингом к концепции маркетинга взаимодействия; предполагающей ориентацию на удержание существующих потребителей, развитие долгосрочной маркетинговой стратегии, ведение диалога с потребителями.

Транзакционный маркетинг предполагает, что первостепенное значение имеет завоевание потенциального клиента в целях совершения им впоследствии сделки по купле-продаже конкретного товара. В случае, если такая сделка состоялась, она рассматривается как отдельная транзакция, совершённая в определённый интервал времени в результате обмена некоторыми ценностями между двумя заинтересованными сторонами. В качестве одной из сторон выступает клиент, который рассматривается не как конкретный покупатель, а скорее как абстрактный целевой сегмент или рынок. Транзакционный маркетинг характеризуется приоритетом кратко- и среднесрочных экономических интересов и целей предприятия по отношению к долгосрочным, ориентацией на разовые сделки и краткосрочные отношения с потребителями, направленностью на привлечение новых потребителей путем совершенствования технологии продаж, ограниченными коммуникациями [1]. Непосредственные взаимоотношения, предпочтения и даже лояльность имеют второстепенное значение. Существующие отношения между фирмой и клиентом ограничиваются лишь отдельными транзакциями.

В процессе исследования выявлено, что концепция маркетинга взаимодействия существенно отличается от классической транзакционной концепции маркетинга. Маркетинг взаимодействия, напротив, ориентирован на: достижение стратегических интересов и целей предприятия; удержание существующих потребителей, а не на привлечение новых; развитие долгосрочных, создающих добавленную стоимость отношений сотрудничества; согласование всех бизнес-процессов компании с обеспечением ценности для потребителей; ведение диалога с потребителями [1].

В связи с тем, что концепция маркетинга взаимодействия не обладает универсальным характером, выявлены условия ее применения: производство и/или реализация

продуктов, предполагающих высокую вовлеченность потребителя в процесс принятия решения о покупке; высокая ценность потребителей для компании в долгосрочной перспективе; высокая стабильность деятельности предприятия; прямой контакт между предприятием и конечным потребителем [2].

Транзакционный маркетинг и маркетинг взаимодействия расположены на двух противоположных сторонах. Основные характеристики рассмотренных двух концепций представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика транзакционного маркетинга и маркетинга взаимодействия

Транзакционный маркетинг	Маркетинг взаимодействия
Ориентация на единственную покупку	Ориентация на повторные покупки
Ограниченный прямой контакт поставщик/потребитель	Близкие, частые контакты потребитель / поставщик
Акцент на выгоды от продукта	Акцент на ценность для потребителя
Акцент на краткосрочную деятельность	Акцент на долговременную деятельность
Невысокий уровень обслуживания потребителя	Высокий уровень обслуживания потребителя
Цель – удовлетворить потребителя	Цель – «усладить» потребителя
Качество – забота производственного подразделения	Качество – ответственность всей организации.

Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод: применение маркетинга взаимодействия должно приводить к росту лояльности потребителей и, как следствие, к более высокой степени их приверженности организации. Для компании это обеспечит целый ряд конкурентных преимуществ:

*Снижение затрат.* Стоимость обслуживания существующего потребителя ниже, чем привлечение нового.

*Уменьшение времени выхода на рынок.* Одна из особенностей маркетинга взаимоотношений состоит в вовлечении потребителей в процесс разработки новых товаров. Это позволяет сокращать время вывода нового товара на рынок и повышать его привлекательность.

*Уменьшение степени бизнес-рисков.* Наличие у организации потребителей типа «пропагандистов» и «партнеров» позволяет увеличивать доходы, а не тратить деньги на привлечение новых потребителей.

*Повышение степени удовлетворенности потребителей.* Еще одним преимуществом является вероятность того, что большая степень вовлеченности потребителей в процесс совершенствования товара повысит уровень их удовлетворенности.

Средством практической реализации маркетинга взаимодействия на предприятии в современных условиях становится концепция CRM (Customer Relationship Management – Управление взаимоотношениями с клиентами) – это информационная система, назначение которой – автоматизировать бизнес-процессы компании, обеспечивающие взаимодействие всех ее подразделений с клиентами [2]. Концепция CRM – это определённый этап эволюции маркетинга, его новая упаковка, соответствующая высококонкурентному состоянию рынка.

Фирма "1С" и компания "1С-Рарус" совместно с компанией "Мисофт" объявили о выпуске локализованного продукта "1С: Предприятие 8. CRM ПРОФ для Беларуси". Решение предназначено для автоматизации процессов управления взаимоотношениями с клиентами (CRM), что позволяет организовать эффективную работу отделов продаж, сервисного обслуживания, маркетинга и службы качества компании на всех этапах взаимодействия с клиентами.

Типовой конфигурацией "1С:CRM ПРОФ для Беларуси" является "Управление торговлей для Беларуси", которая включает комплекс средств и позволяет:

- ↳ Отслеживать каждое обращение, эффективно использовать каждый контакт;
- ↳ Строить систему взаимоотношений, оптимально организовать работу с различными категориями клиентов;
- ↳ Оперативно реагировать на запросы клиентов, чётко планировать взаимодействие с ними;
- ↳ Оценивать результаты мероприятий по привлечению клиентов.

Конфигурация содержит средства автоматизации концепции CRM. Функциональные возможности конфигурации позволяют предприятию успешно управлять отношениями с покупателями, поставщиками, смежниками и любыми другими контрагентами.

Концепция CRM предполагает регулярный сбор и анализ информации о каждом клиенте, реальном и потенциальном: как клиент отреагировал на деловое предложение, доволен ли он качеством обслуживания, меняются ли его предпочтения со временем, насколько аккуратно он выполняет взятые на себя обязательства и сколько дохода клиент приносит (или мог бы принести) предприятию. Отслеживаются все стадии отношений с клиентом. Тщательно улавливаются признаки опасного ухудшения отношений, поскольку на конкурентном рынке затраты на привлечение нового клиента на порядок превышают затраты на удержание имеющегося клиента.

**Выводы.** В результате исследований, проведённых в странах с развитой экономикой, выявлено, что затраты на привлечение нового клиента в среднем в пять раз больше, чем на удержание существующего; взаимоотношения с большей частью клиентов начинают приносить устойчивую прибыль только через год после начала работы с ними, поэтому, если новый клиент работает с фирмой менее года, то затраты на его привлечение не окупаются и фирма несёт убытки; увеличение числа постоянных клиентов на 5% увеличивает объёмы продаж более, чем на 25%, а прибыль – на 50-100%; около 50% существующих клиентов большинства компаний не приносят прибыли из-за неэффективного взаимодействия с ними; неудовлетворённые взаимодействием с компанией клиенты тиражируют отрицательное мнение о ней существенно шире, чем удовлетворённые – положительное. Следствием этих исследований является повод задуматься о необходимости прилагать максимум усилий на удержание существующих клиентов, используя современную концепцию маркетинга взаимодействия.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Акулич, И.Л. Маркетинг: учебник – Минск: Выш. шк., 2009. – 511 с.
2. Котлер, Ф. Маневры маркетинга. – М., 2003. – 224 с.

УДК 658.89:818.2:004.42

**Надеина Е.В.**

**Научный руководитель: ст. преподаватель Степанюк В.Л.**

### CRM-СИСТЕМЫ КАК СРЕДСТВО РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

**Актуальность.** Конкурентный характер развития рынков, обусловленный глобализацией бизнеса и стремительным развитием информационных технологий, определяет новые условия ведения бизнеса, когда успех производителя во многом зависит от эффективности его взаимодействия с потребителями. Высокая степень схожести товаров различных производителей и индивидуализация запросов потребителей снижают эф-

эффективность ценовых методов ведения конкуренции и применения традиционных средств маркетинга, что и предопределило появление маркетинга взаимодействия (relationships marketing) в начале минувшего десятилетия. Роль катализатора в распространении нового течения играют информационные технологии, меняющие способы организации управления. Название соответствующего программного обеспечения – Customer Relationships Management (CRM) – признается синонимом практической реализации маркетинга взаимодействия на предприятии.

**Результаты и их обсуждение.** Основная идея маркетинга взаимодействия состоит в том, что объектом управления маркетингом становится не совокупное решение, а отношения (коммуникации) с покупателем и другими участниками процесса купли-продажи. Прогрессивность концепции маркетинга взаимодействия подтверждается тем, что продукты все больше становятся стандартизированными, а услуги унифицированными, что приводит к формированию повторяющихся маркетинговых решений. Поэтому единственный способ удержать потребителя – это индивидуализация отношений с ним, что возможно на основе развития долгосрочного взаимодействия партнеров. В этом контексте отношения становятся важнейшим ресурсом, которым владеет компания наряду с материальными, финансовыми, информационными, человеческими и т.п. ресурсами. Отношения, как результат эффективного взаимодействия, становятся продуктом, в котором интегрированы интеллектуальный и информационный ресурсы – главные факторы непрерывности рыночных отношений [1].

Маркетинг взаимодействия повышает значимость личности, личных контактов в системе эффективных коммуникаций. Более того, он распределяет ответственность за принятие решений в области маркетинга на весь персонал предприятия, поскольку требует участия в маркетинговой деятельности не только специалистов службы маркетинга, но и работников других предпринимательских единиц, включая менеджеров верхнего звена. Именно аппарат управления предприятием становится ответственным за формирование и развитие долговременных взаимовыгодных отношений в процессе взаимодействия организации с клиентами и покупателями.

Инструментом практической реализации маркетинга взаимодействия на предприятии в современных условиях становится концепция CRM (Customer Relationship Management – Управление взаимоотношениями с клиентами) – это информационная система, назначение которой – автоматизировать бизнес-процессы компании, обеспечивающие взаимодействие всех ее подразделений с клиентами. Такая система, с одной стороны, решает задачи, направленные на удовлетворение и удержание клиентов, с другой – служит оптимизации деятельности компании, сокращая издержки, связанные с поиском и обработкой информации, анализом данных, управлением продажами и т.д. Внедрение подобных программных средств, предназначенных для автоматизации решения задач управления взаимоотношениями с клиентами, позволяет снизить административные издержки на 10-20%; увеличить объемы продаж на 10-30% в год на одного менеджера; увеличить число заключенных сделок на 5-15% [2]. При этом срок окупаемости CRM-систем в среднем составляет около одного года.

Решения для управления взаимоотношениями с клиентами позволяют повысить реальную экономическую ценность предприятия за счет увеличения долгосрочной ценности клиентской базы – общей суммы ценности, получаемой на протяжении всего жизненного цикла всех клиентов компании. Таким образом, инициативы в области CRM обеспечивают компаниям стратегическое преимущество. Решение CRM является уникальным комплексным решением, которое поддерживает полный цикл взаимодействия с

клиентами: от привлечения клиентов до управления всем циклом взаимодействия с ними, от реализации заказов до сервисного обслуживания клиентов. CRM-решение дает больше, чем просто данные о клиенте. Основной целью решения является формирование целостного и точного представления о клиентах путем реализации в рамках всего предприятия интегрированных бизнес-процессов, ориентированных на клиента.

CRM становится общекорпоративной идеологией, на которой строится бизнес компании, разрабатывается стратегия его (бизнеса) развития. CRM-идеология пронизывает все основные бизнес-процессы компании: от производства и разработки до продаж и послепродажного обслуживания. Соответственно, и в реализацию корпоративной CRM-идеологии вовлекаются (в прямой или опосредованной форме) все основные корпоративные службы и подразделения. В такой идеологии взаимоотношения компании с ее клиентами всегда приобретают долгосрочный характер, строятся на системной основе, в которую гармонично укладываются как объективные параметры сотрудничества, так и субъективные, например, хорошие личные отношения менеджера компании с клиентом. При этом ценны взаимоотношения не сами по себе, а именно как способ увеличить взаимную выгоду и, как результат, повысить прибыльность.

Стандартная функциональность CRM-системы включает в себя базу данных по продуктам, услугам и ценам компании; информацию о состоянии рынка и конкурентах; систему планирования деятельности; модули управления контактами, управления оперативными взаимодействиями с клиентами, управления заключенными сделками и потенциальными сделками; содержит инструменты для проведения телемаркетинга, генерации отчетов; обеспечивает автоматическую подготовку коммерческих предложений, позволяет проводить анализ и сегментацию целевой аудитории, создавать списки потенциальных клиентов и распределять их между торговыми представителями, планировать проведение маркетинговых кампаний и исследований и анализировать их результаты.

Организации, которые стремятся превзойти своих конкурентов, используя CRM-системы, должны учитывать ряд основных принципов, критически важных для получения максимальной отдачи от капиталовложений в CRM-системы. Эти принципы включают использование накопленной информации о клиентах; согласование работы отделов и обслуживания с учетом специфики конкретного клиента; управление уровнем обслуживания клиентов для всех каналов взаимодействия; помощь в выборе клиентом соответствующего канала; налаживание связи между отделами взаимодействия с клиентами и вспомогательными подразделениями; а также формирование сети создания потребительской ценности с участием партнеров. При этом должен обеспечиваться баланс эффективности и производительности. Кроме того, стратегия управления взаимоотношениями с клиентами должна базироваться на соответствующей технологической платформе, последовательном улучшении эффективности, а также на разработке и реализации в масштабах всей организации корпоративной культуры, ориентированной на клиентов. Все это вместе взятое и составляет стратегическую основу управления взаимоотношениями с клиентами, которая поможет обойти конкурентов и добиться постоянного успеха.

**Выводы.** До недавнего времени конкурентоспособность определялась ценой и эффективностью. Многие компании намеревались повысить конкурентоспособность путем совершенствования внутренних процессов. Ключевым фактором, необходимым для достижения нового уровня эффективности и выживания на рынке, считались неизменные стандартизированные процессы. В настоящее время компании уделяют основное внимание взаимоотношениям с клиентами и партнерами, используя современную кон



цепцию маркетинга взаимодействия; для позиционирования на рынке и достижения конкурентных преимуществ одного лишь эффективного функционирования уже недостаточно. Теперь успех определяется не только ценами и продуктами, но и хорошо продуманными процессами взаимодействия, организация которых базируется на использовании CRM-систем. Концепция CRM предполагает регулярный сбор и анализ информации о каждом клиенте, реальном и потенциальном: как клиент отреагировал на деловое предложение, доволен ли он качеством обслуживания, меняются ли его предпочтения со временем, насколько аккуратно он выполняет взятые на себя обязательства и сколько дохода клиент приносит (или мог бы принести) предприятию. Отслеживаются все стадии отношений с клиентом. Тщательно улавливаются признаки опасного ухудшения отношений, поскольку на конкурентном рынке затраты на привлечение нового клиента на порядок превышают затраты на удержание имеющегося клиента.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Акулич, И.Л. Маркетинг: учебник. – Минск: Выш. шк., 2009. – 511 с.
2. Шуремов, Е.Л. Информационные технологии управления взаимоотношениями с клиентами – М.: «1С-Публишинг», 2005. – 98 с.

УДК 656.07(476)

Негров М. О.

Научный руководитель: доцент Кулаков И. А.

### ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

#### Введение

Для Республики Беларусь в настоящее время особую актуальность приобретают противоречия между проблемами интегрирования отечественной экономики в мировое хозяйство и создания своей собственной целостной транспортно-логистической системы, основанной на принципах рыночных отношений.

Республика Беларусь занимает выгодное геополитическое положение, но заметно отстает от передовых стран по уровню развития производства, высоких технологий, качеству экономической и транспортно-логистической систем, в том числе по гибкости их применения и приспособляемости к изменяющимся внешним факторам. В условиях, когда необходимо быстро и оперативно принимать и осуществлять решения во всех сферах экономической жизни, наиболее существенными и значимыми выступают именно факторы, являющиеся основой формирования транспортно-логистической системы, общим принципом которых стало маневрирование экономическими связями и ресурсами, а также вовлеченность страны в мировую экономику.

#### Анализ существующих подходов к управлению транспортно-логистической системой республики

В настоящее время в деятельности транспортного комплекса пока преобладает негативная тенденция, находящая свое выражение в снижающихся темпах вклада отрасли в рост ВВП (табл. 1).

Одним из недостатков существующей структуры транспортно-логистической системы является отсутствие реального взаимодействия различных субъектов хозяйствования в транспортной отрасли при организации перевозок грузов. Каждый из субъектов стремится

сы выполнять работу без учета интересов другого вида транспорта, что приводит к формированию нездоровой конкуренции и снижению эффективности перевозочного процесса. В этих условиях важнейшим принципом формирования транспортно-логистических систем является централизация управления грузовыми потоками.

Таблица 1 – Оценка вклада транспортного комплекса Республики Беларусь в формирование ВВП

Показатели	Годы					
	2000	2005	2006	2007	2010	2015
1. Валовой внутренний продукт, млрд. долл. США	9,13	30,3	36,9	39,8**	50,12**	75,6
2. Удельный вес транспорта в ВВП, %	9,5	7,4	6,7	6,0	5,0	9,0
3. Удельный вес транспорта в ВВП, %	0,87	2,24	2,47	2,57	3,17	9,0
4. Общий объем отраслевых платных услуг, млрд. долл. США	1,17	3,15	3,87	4,08	5,43	15,2

\*Расчетные показатели

\*\*Основные направления бюджетно-налоговой политики на 2008 г. и период до 2010 г.

Субъекты хозяйствования, уже использующие в практике работы логистическую деятельность, постоянно сталкиваются с большим количеством проблем, связанных с конкуренцией, требованиями потребителей к качеству транспортных услуг, правовыми и нормативными ограничениями и др. Функции логистики как ключевой сферы компетенции предприятий заметно усложняются. Поэтому любое предприятие, организуя логистическую деятельность, выбирает стратегию направления действий по координации всех участников логистического процесса и их ориентации на эффективное управление логистическими операциями при доставке грузов потребителям [1]. Основная цель стратегических действий состоит в максимально полном насыщении рынков сбыта и удовлетворении запросов потребителей с минимальными издержками на основе формирования новых организационных логистических структур (рис. 1).

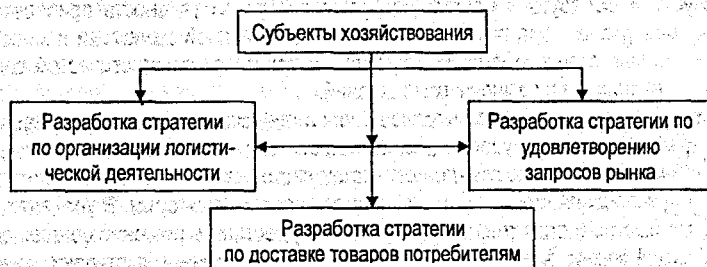


Рисунок 1 – Организация стратегии транспортно-логистической деятельности

### Состав и структура территориальных транспортно-логистических центров

Территориальным транспортно-логистическим центром называется многофункциональный терминальный комплекс, расположенный в узлах транспортной сети на пересечении магистральных путей сообщения, обеспечивающий комплексное транспортно-экспедиционное и сервисное обслуживание клиентов на основе координации и согласования экономических интересов участников транспортно-логистического процесса, интеграции товаро-материальных, информационных и финансовых потоков.

Территориальные транспортно-логистические центры являются основным звеном транспортно-логистических систем, интегрированных в систему отечественного и международного товародвижения.

Состав и структура территориальных транспортно-логистических центров могут быть разнообразными. Более целесообразно располагать их в пунктах размещения контейнерных терминалов, которые уже являются пунктами взаимодействия различных видов транспорта. В общем виде организационно-функциональная структура регионального транспортно-логистического центра представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Организационно-функциональная структура территориального транспортно-логистического центра

Непосредственно связи между структурными подразделениями и входящими в состав территориального транспортно-логистического центра структурами: на рисунке 2 соединены сплошными линиями, а штриховыми – связи между центром и взаимодействующими с ним подразделениями.

Организационно-функциональная структура территориальных транспортно-логистических центров может иметь и свою специфику, которая состоит в том, что выполняемые ими функции могут различаться в зависимости от целей и задач, стоящих перед центрами.

### Определение организационной структуры функционирования транспортно-логистических центров на территории республики

Формирование современной транспортно-логистической системы предполагает создание соответствующей инфраструктуры на основе прогрессивных транспортно-логистических технологий, форм организации производства и доставки грузов, а также сети транспортно-логистических центров с комплексом высокопроизводительных и высокомеханизированных складов, предназначенных для осуществления погрузочно-разгрузочных и складских работ, информационно-аналитических и экспедиторских служб, таможенных, банковских, страховых и других сервисных организаций, взаимосвязанных между собой в целях оптимизации транспортно-логистических процессов [2].

Кроме того, на стадии разработки бизнес-планов необходимо определить организационные структуры функционирования транспортно-логистических центров, а также субъектов и системы управления ими, исходя из положений, что центры как субъекты хозяйствования могут быть:

- независимыми организациями, состоящими из частных транспортно-логистических компаний;

- государственными специализированными транспортно-логистическими компаниями;
- смешанными, состоящими из государственных и частных организаций.

В первом варианте государство создает нормативно-правовую базу, обеспечивающую эффективное функционирование транспортно-логистических центров, имеющих частную форму собственности и конкурирующих между собой в сфере оказания логистических услуг. Государственное управление в этом случае сводится к системе контроля за результатами их деятельности через показатели статистической отчетности и налогообложения. В этих условиях развития транспортно-логистических центров возможна монополизация белорусского рынка транспортно-логистических услуг несколькими крупными транснациональными логистическими компаниями, что потребует создания адекватной системы управления ими. Кроме того, одним из основных недостатков этого варианта будет являться то, что полученная прибыль от оказания транспортно-логистических услуг останется в распоряжении этих компаний и государственным органам потребуется сформировать специальные механизмы, которые предусматривали бы направление части дохода в развитие белорусской экономики. Вследствие прямого осуществления контроля за деятельностью транспортно-логистического комплекса Беларуси со стороны частных или иностранных транснациональных компаний возможно снижение уровня экономической безопасности государства.

К достоинствам этого варианта следует отнести аргументы, отражающие быстрое и качественное внедрение контрактной формы отношений при организации обслуживания промышленных и торговых предприятий, приток иностранных инвестиций и топ-менеджеров, способных в оперативном порядке сформировать новую систему подбора и обучения местных специалистов для логистического менеджмента, снижение общих транспортно-логистических затрат.

При условии использования второго варианта необходимо будет сформировать акционерное общество со специализацией по оказанию транспортно-логистических услуг на территории Беларуси, в которое войдут региональные и территориальные транспортно-логистические центры на принципах полного хозрасчета. Сосредоточив функции стратегического управления в акционерном обществе, такая структура в состоянии осуществлять до 80% транспортно-логистических услуг и контроль за деятельностью логистических рынков. Остальную часть сегмента рынка услуг будут обслуживать небольшие частные логистические структуры, совместные предприятия и другие организации.

Преимущество крупных акционерных обществ состоит в том, что они в состоянии оказывать полный комплекс логистических услуг на территории республики. При этом переход на контрактную форму обслуживания предприятий и торговых организаций, комплексность в обслуживании, более широкие возможности привлечения партнеров из-за рубежа будут являться важнейшими условиями снижения транспортно-логистических издержек.

К негативным сторонам деятельности таких структур следует отнести возможность монополизации сферы транспортно-логистических услуг, установление монопольно высоких цен, отсутствие конкуренции.

При организации сферы транспортно-логистических услуг по третьему варианту возможно создание смешанных типов транспортно-логистических центров, базовыми составляющими которых будут являться государственные и частные организации. Целесообразность создания таких структур обосновывается конкретными сложившимися экономическими и социальными обстоятельствами. В пользу эффективности такого варианта может выдвигаться довод о государственной потребности и необходимости со-

средоточения транспортно-логистических услуг в конкретном регионе в связи с нахождением на его территории объектов государственной важности и выгодным при этом географическим положением.

Таким образом, выбор наиболее рациональной организационной структуры транспортно-логистической системы должен определяться эффективностью ее функционирования в конкретных условиях. Исходя из имеющегося зарубежного опыта деятельности логистических структур, наиболее рациональной формой организации транспортно-логистической системы является создание транспортно-логистических центров, базовой основой которых будут независимые частные организации. Применительно к практике хозяйствования, сложившейся в Республике Беларусь, более удобной формой будет создание крупных транспортно-логистических акционерных обществ, в уставном капитале которых будет преобладать государственная собственность или различные ее комбинации в сочетании с частным капиталом, в том числе и иностранным. Функционирование таких акционерных обществ может осуществляться на принципах:

- строительства сети транспортно-логистических центров с комплексом сопутствующих сооружений, а затем сдача их в аренду соответствующим организациям и предприятиям без информационно-логистической поддержки;
- создания широкой сети транспортно-логистических центров и единого информационно-логистического центра и предоставления на этой основе полного комплекса транспортно-логистических услуг.

Создаваемые транснациональные логистические компании по первому варианту предполагают строительство транспортно-логистических центров, располагающих современными складскими и офисными помещениями, которые они сдают в аренду заинтересованным организациям и предприятиям. Чтобы обеспечить их устойчивое функционирование и поддержание в рабочем состоянии, потребуется наличие необходимого количества управленческого персонала из расчета 15% от численности работников и обслуживающего персонала из расчета 200 м<sup>2</sup> складских помещений на одного работника. Кроме того, на площадях центра разместятся около 1000 человек работников, осуществляющих таможенные, юридические, страховые, банковские, автосервисные и другие услуги. Функции информационно-аналитического характера будут выполнять независимые специализированные консалтинговые компании. Всего для обеспечения нормального функционирования транспортно-логистического комплекса потребуется около 1,8 тыс. человек, из которых 30% будут являться специалистами различного профиля [3].

### Заключение

Для создания транспортно-логистической системы необходимо разработать государственную программу с целью стимулирования развития современных технологий организации перевозок, сокращения экономических ограничений и устранения помех на пути внедрения инноваций в транспортную сферу. Управлением транспортно-логистическими центрами может заниматься как государство (опыт государственных железных дорог Германии), так и частные компании.

### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Петраков, Н.Я. Кибернетические проблемы управления экономикой. – М.: Наука, 1974. – 161 с.
2. Булавко, В.Г. Трансформация механизма хозяйствования государственных предприятий на современном этапе. – Минск: Тесей, 2005. – 252 с.
3. Булавко, В.Г. Формирование транспортно-логистической системы Республики Беларусь / В.Г. Булавко, П.Г. Никитенко. – Минск, 2009.

УДК 656.07(476)

Негров М.О.

Научный руководитель: доцент Кулаков И.А.

## ФОРМИРОВАНИЕ СЕТИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

### Введение

Главная задача при формировании сети транспортно-логистических центров – улучшение качества транспортно-экспедиционного обслуживания грузоотправителей и грузополучателей и снижение при этом транспортно-логистических издержек за счет концентрации логистических услуг в современных центрах, функционирующих на основе последних достижений научно-технического прогресса, в том числе информационно-управляющих систем.

### Основные направления по формированию схемы размещения транспортно-логистических центров на территории республики

Формирование современной транспортно-логистической системы предполагает создание соответствующей инфраструктуры на основе прогрессивных транспортно-логистических технологий, форм организации производства и доставки грузов, а также сети транспортно-логистических центров с комплексом высокопроизводительных и высокомеханизированных складов, предназначенных для осуществления погрузочно-разгрузочных и складских работ, информационно-аналитических и экспедиторских служб, таможенных банковских, страховых и других сервисных организаций, взаимосвязанных между собой в целях оптимизации транспортно-логистических процессов [1]. Основной задачей транспортно-логистических центров является оказание полного цикла транспортно-логистических услуг промышленным и торговым предприятиям с минимальными затратами при удовлетворении требований и интересов потребителей этих услуг.

Формированию сети транспортно-логистических центров на территории Республики Беларусь должен предшествовать комплекс мероприятий, включающих:

- прогнозирование номенклатуры и мощности грузопотоков, которые будут «проходить» через конкретно создаваемый транспортно-логистический центр;
- детализацию параметров транспортно-логистических центров, необходимых для определения элементов и объема создаваемой инфраструктуры;
- расчет необходимых площадей складских и административных помещений, подъездных путей, погрузочно-разгрузочных площадок, оборудования и др.;
- составление балансов общих грузопотоков по видам сообщений (внутриреспубликанский, экспорта-импорта, транзита и др.) и по видам отправок (мелкие партии, контейнерные, повагонные, групповые и др.) в разрезе основных, наиболее важных видов грузов;

Анализ распределения малотоннажных грузопотоков свидетельствует, что в их составе экспорт составляет около 6%, импорт – 15%, а объем внутриреспубликанского грузопотока – 80%. В перспективе к 2015 г. объем малотоннажных грузопотоков возрастет до 20 млн долл. США, с одновременным ростом экспортно-импортных поставок в основном за счет высокотехнологичной продукции. Естественно, что созданная к этому времени сеть транспортно-логистических центров уже будет перерабатывать более половины всей малотоннажной продукции.

Кроме того, при формировании транспортно-логистических центров и определении мест их расположения необходимо произвести расчеты их инфраструктурной обеспе-

ченности, позволяющей производить обслуживание потребителей на достаточно высоком уровне. В этой связи следует разработать Концепцию формирования транспортно-логистической системы РБ, в которой должны быть определены параметры типового транспортно-логистического центра с учетом территориальных и региональных принципов и особенностей. Например, территориальные транспортно-логистические центры, ориентированные на оказание услуг по месту нахождения потребителей или клиентов, могут быть общего назначения, ведомственного или специализированными, когда они ориентированы на конкретные виды обработки грузов и условия по их хранению.

Разработанная с учетом изложенных предложений транспортно-логистическая система Республики Беларусь представляет собой организационно-экономический механизм, структурными элементами которого являются транспортно-логистические центры, которые на основе взаимовыгодного взаимодействия поставщиков продукции, транспортников, экспедиторов и других участников логистического процесса обеспечивают оказание услуг потребителям в соответствии с затратами всех видов ресурсов, требованиями и интересами клиентов.

Распределение возможных общих грузопотоков через транспортно-логистические центры должно учитывать связи между регионами с учетом мелкотоннажных грузов. Полагая, что более 60% объема грузопотока будет проходить через региональные, а около 40% через территориальные транспортно-логистические центры, можно рассчитать необходимую площадь складских помещений и общую площадь земельного участка транспортно-логистических центров.

Для определения капитальных затрат и других параметров по сооружению каждого транспортно-логистического центра потребуются разработка подробных бизнес-планов, включающих характеристики процессов функционирования центров, эксплуатационные расходы, расчеты необходимых инвестиций.

### **Выбор мест размещения транспортно-логистических центров**

Разработка транспортно-логистической системы в РБ, представляющей собой механизм взаимовыгодного взаимодействия грузовладельцев, экспедиторов, структур различных видов транспорта, должна строиться на основе согласования общих целей и задач транспортно-логистических центров с экономическими интересами всех участников логистической деятельности. Управление грузопотоками с участием смежных видов транспорта должно основываться на базе системы транспортно-логистических центров общего пользования, охватывающих всю транспортную территорию страны.

Транспортно-логистическая система включает транспортную инфраструктуру и сеть современных транспортно-логистических центров, объединенных информационной сетью. Целью деятельности транспортно-логистических центров является оказание полного цикла транспортно-логистических услуг национальным промышленным и торговым предприятиям по рационализации перевозочного процесса и гарантированной доставке грузов, а также обработке транзитного грузопотока. Наиболее целесообразным является размещение транспортно-логистических центров с использованием территориального и регионального принципов.

Территориальные транспортно-логистические центры могут быть общего назначения и ведомственными (корпоративными), а также специализированными, осуществляющими перевозки отдельных видов грузов и их обработку по месту нахождения клиентов, обеспечение услуг по их хранению и др.

Территориальные транспортно-логистические центры предназначаются для обслуживания перевозок, обработки грузов по месту нахождения клиентов и должны располагаться в местах, требующих оперативного взаимодействия с потребителями транспортно-экспедиционных услуг. Такими местами могут быть крупные промышленные районные центры, транспортные узлы взаимодействия различных видов транспорта, места прохождения международных транспортных коридоров.

Филиалы региональных и территориальных транспортно-логистических центров, как правило, располагаются в менее развитых в экономическом плане районных центрах и других городах, где возникла настоятельная производственная необходимость у пользователей транспортных услуг, располагающих достаточно крупными объемами их запасов. С развитием экономики районов на основе уже существующей базы могут создаваться территориальные транспортно-логистические центры. По предварительным расчетам в Республике Беларусь необходимо построить или создать путем модернизации существующей складской инфраструктуры 6 региональных и 14-15 территориальных транспортно-логистических центров, а также оборудовать терминальные площадки для размещения филиалов транспортно-логистических центров.

Региональные транспортно-логистические центры целесообразно создать в областных центрах – Минск, Гродно, Брест, Гомель, Могилев, Витебск, являющихся крупнейшими в республике промышленными и административными центрами и местами массового зарождения спроса на транспортно-логистические услуги. Технологическая зона их размещения определяется также наличием проходящих через областные центры международных транспортных коридоров, расположением объектов вдоль государственной и таможенной границы, направлением следования через них массовых транзитных и экспортно-импортных грузопотоков. При этом региональному транспортно-логистическому центру в Минске необходимо придать статус головного центра, в котором аккумуляровался бы весь поток информации о логистической деятельности в республике и осуществлялась координация действий по оказанию транспортных услуг между региональными и территориальными центрами. Кроме того, Минск является крупнейшим транспортным узлом с большим объемом переработки экспортно-импортных, транзитных и внутриреспубликанских грузопотоков. Через Минск проходят II и IX Критские транспортные коридоры.

Создание в Бресте и Гродно региональных транспортно-логистических центров характеризуется прежде всего близостью их от государственной и таможенной границы. В Бресте проходит II Критский коридор. Гомель, Могилев и Витебск расположены по ходу IX Критского коридора. Кроме того, Гомель расположен в месте стыковки границ трех государств, а через Витебск осуществляются массовые перевозки транзитных грузов в направлении стран Балтийского региона.

Региональный транспортно-логистический центр в зависимости от промышленного развития обслуживаемого им региона может включать несколько территориальных транспортно-логистических центров. Совокупность территориальных транспортно-логистических центров и их филиалов в организациях представляет собой региональную транспортно-логистическую систему. Например, в Минский региональный транспортно-логистический центр целесообразно включить территориальный центр в крупном транспортном узле Молодечно, который располагается на пути следования грузопотоков по IX Критскому коридору, а также территориальный центр в Слуцке, который возьмет на себя транспортно-логистическое обслуживание населения Слуцка, Солигорска и районных организаций. В перспективе возможно создание территориального транспортно-логистического центра в Борисове.



Брестский региональный транспортно-логистический центр будет включать территориальный центр в Барановичах, который является крупнейшим транспортным узлом и через который проходит II Критский коридор. В перспективе потребуется создание территориального транспортно-логистического центра в Пинске для обслуживания населения и организаций прилегающих районов.

Гомельская региональная транспортно-логистическая система предполагает наличие территориальных центров в Гомеле, Жлобине, в котором располагается Белорусский металлургический завод, и в Мозыре – для обслуживания населения и организаций Мозыря, Пухова, Калинковичей и прилегающих районов. Дальнейшее развитие системы транспортно-логистических центров в Гомельской области предусматривается за счет их создания в Речице и Солигорске.

В Могилевский региональный транспортно-логистический центр войдут территориальный центр в Кричеве, являющийся развитым промышленным центром и расположенный вблизи государственной границы, и в Бобруйске, который будет обеспечивать транспортно-логистическим обслуживанием население, промышленные и другие организации района.

В состав регионального транспортно-логистического центра в Витебске целесообразно включить территориальный центр в Полоцке, который возьмет на себя функции по обслуживанию населения и организаций Полоцкого, Новополоцкого районов и соседних территорий. Кроме того, через Полоцк в большом объеме осуществляется перевозка транзитных грузов и отправка нефтепродуктов в порты стран Балтийского моря.

Гродненская региональная транспортно-логистическая система наряду с региональным центром в Гродно в перспективе будет включать территориальные центры в Волковыске и Лиде, которые являются наиболее развивающимися административными и промышленными городами.

С точки зрения перевозки внешнеторговых грузов, целесообразным является размещение региональных транспортно-логистических центров в областных городах, а территориальных в Новополоцке, Жлобине, Речице, Мозыре, Солигорске, Пинске, Барановичах, Орше, Волковыске, Лиде, Борисове, Кричеве, Бобруйске. Филиалы транспортно-логистических центров могут размещаться в Полоцке, Молодечно, Слуцке, Столбцах, Пуховичах, Дзержинске, Лунинце. Созданные транспортно-логистические центры и их филиалы кроме организации перевозок внешнеторговых и транзитных грузов будут осуществлять обслуживание торговой сети [2].

### **Заключение**

Формирование современной сети транспортно-логистических центров требует значительных инвестиций в их инфраструктуру, включая информационно-аналитический центр с его филиалами. В сложившихся условиях Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь должно иметь генеральную схему развития и проекты создания сети транспортно-логистических центров общего пользования с реальной стоимостью, с целью применения тендерной системы выбора отечественных и иностранных инвесторов на основе государственной поддержки в виде преференций, непосредственного вложения капитала государственных или местных органов власти.

### **СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Булаво, В.Г. Трансформация механизма хозяйствования государственных предприятий на современном этапе / В.Г. Булаво. – Минск: Тесей, 2005. – 252 с.
2. Булаво, В.Г. «Формирование транспортно-логистической системы Республики Беларусь / В.Г. Булаво, П.Г. Никитенко. – Минск, 2009.

## 4D-БРЭНДИНГ

В условиях жесткой конкуренции перед даже широко известными предприятиями возникает достаточно сложная задача: как удержать свои позиции на рынке и сохранить эффективность деятельности. Многие специалисты все больше склоняются к выводу, что основным фактором успеха большинства предприятий является верность потребителей, другими словами, их лояльность. Данное понятие не так давно появилось у нас в стране, но уже завоевало интерес многих. Высшая степень лояльности (преданности) потребителей – это почти фанатичное почитание брэнда.

Для того чтобы успешно осуществлять свою деятельность на рынке, производителю необходимо сделать все возможное для создания устойчивой потребительской базы. От того, насколько лоялен потребитель по отношению к фирме, во многом будут зависеть объемы продаж, а значит, и эффективность предприятия. Для этого многие предприятия создают брэнды. Кроме того, очень часто случается, что брэнд создается сам собой с появлением товара на рынке. Но стихийное формирование потребительского впечатления может оказаться не в пользу компании, поэтому необходимо профессиональное создание брэнда, а в последующем и управление им, т.е. брэндинг.

## Брэнд

Брэнд (англ. brand, [brænd] – марка) – термин в маркетинге, символизирующий комплекс информации о компании, продукте или услуге. Существует два подхода к определению брэнда:

миссия и также индивидуальные атрибуты: название, логотип и другие визуальные элементы (шрифты, дизайны, цветовые схемы и символы), позволяющие выделить компанию или продукт по сравнению с конкурентами;

образ, имидж, репутация компании, продукта или услуги в глазах клиентов, партнеров, общественности.

Слово «брэнд» произошло от древнескандинавского «brandr», которое переводится, как «жечь, огонь» [1].

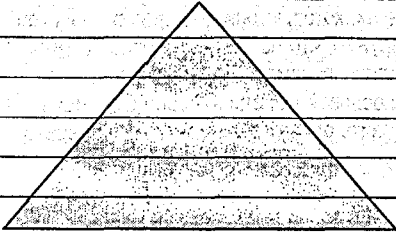
Брэндинг, как массовое явление и предмет внимания специалистов, впервые появился в XIX веке – с выводом на рынок первых марочных быстропродаваемых товаров массового потребления (FMCG). Производители FMCG-товаров были поставлены перед необходимостью убедить рынок доверять товарам неместного изготовления.

Одними из первых брэндированных продуктов стали супы Campbell's, овсяные хлопья Quaker Oats и газированный напиток Coca-Cola.

Любой товар при появлении на рынке создает о себе некоторое впечатление – положительное или отрицательное; оно появляется неизбежно, как только потребитель узнает о новом товаре. Стихийное формирование потребительского впечатления может оказаться не в пользу компании (покупатели могут не разобраться в достоинствах товара, не оценить преимуществ, преувеличить имеющиеся недостатки и даже придумать новые). Управляемый брэнд, напротив, выявляет, выставляет напоказ все достоинства товара, выделяет его из общей массы похожих предлагаемых товаров или услуг в выгодном свете. Процесс создания брэнда и управления им называется брэндингом (branding). Он может включать в себя создание, усиление, ре-позиционирование, обнов-

ление и изменение стадии развития брэнда, его расширение и углубление. Брэндинг – это приемы создания особого впечатления, которые вносят свой вклад в общий имидж и в отношении целевого сегмента рынка к брэнду, а также оказать помощь в восприятии покупателем функциональных и эмоциональных элементов товара.

Создание брэнда – творческая работа, требующая глубокого знания рынка, потребителя и конкурентов. Компания Brandinsitute Inc – известное агентство по созданию брэндов – предлагает следующую схему развития брэнда:

	Предварительное тестирование
	Лингвистический анализ
	Выбор названия товара
	Создание идеи брэнда
	Определение стратегии брэнда
	Позиционирование брэнда

Позиционирование брэнда на рынке, т.е. поиск места брэнда на рынке, а также набора покупательских потребностей и восприятия товара;

Формирование стратегии брэнда, т.е. программы стратегического характера, используемой фирмой для создания ценности брэнда. Стратегическое планирование брэнда должно осуществляться с помощью методов, которые позволяют установить, как товар сделан, назван, классифицирован, выставлен и рекламирован;

Разработка содержания, идеи брэнда. Основная идея брэнда должна отражать обещание, предложение его преимуществ. Для создания уникального брэнда нужно знать о товаре и о его производителе как можно больше, все, что связано с использованием товара в данной и смежной отраслях;

Анализ торговой марки и поиск имени брэнда [2].

Мозг переводит слова в звуки. Имя товара в миллионы раз чаще произносится, чем читается. Поэтому оно должно быть приятным на слух. Хорошее имя не должно вызывать никаких отрицательных эмоций и ассоциаций.

Известны случаи, когда производители при продвижении товара в другие страны не учитывали особенностей местного языка. В результате название товара приобретало иной смысл. Например, Fiat Regatta в Швеции переводится как "ворчун"; Fiat Marea в Испании как "морская болезнь", при продвижении Lada Nova на испанский рынок выяснилось, что данная модель означает "то, что не ездит".

Как известно, самые распространенные ошибки, встречающиеся в названии всемирно известных брэндов и их продуктов, связаны исключительно с трудностями перевода с иностранного языка. Ведь даже в эпоху современной глобализации языковые и культурные различия никуда не делись, а правильный перевод и адаптация того или иного предложения к сугубо национальным особенностям спроса до сих пор остаются главным залогом успеха на любом рынке.

Со слоганами происходит примерно такая же деформация. «Живи с поколением «Пепси» – главный рекламный девиз компании Pepsi, который она перевела на китайский язык дословно, и при этом китайцы были несказанно шокированы, когда этот слоган приобрел достаточно неожиданное звучание: «Наша Пепси Заставит Всех Ваших Предков Немедленно Подняться из Могил» [3].

## 4D-БРЭНДИНГ

### Открывая новые измерения

В 1997 году Томас Гэд свёл процесс брендинга к систематической, но простой форме, описав, с точки зрения покупателя и рынка, причины, по которым бренд может нравиться или не нравиться. Он сумел измерить и спланировать восприятие бренда сознанием потребителя и изобразил это графически, назвав полученную схему **МЫСЛИТЕЛЬНЫМ ПОЛЕМ БРЭНДА™**.

Томас Гэд стал группировать все те разные вещи, которые способствовали успеху самых известных брендов, а иногда те вещи, которые они не сделали, а их конкуренты сделали. Через некоторое время он обнаружил, что построение бренда в умах потребителей всегда распадалось на четыре различных измерения: функциональное, социальное, ментальное и духовное. Они и стали основой модели 4-мерного брендинга. Мыслительное поле бренда – это способ представить бренд во всех четырех измерениях.

Мыслительное поле бренда

Выделение восприятия бренда

Касается восприятия полезности продукта или услуги, ассоциируемых с брендом.

#### ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

#### СОЦИАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Касается способности идентифицировать себя с группой.



#### МЕНТАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Касается способности оказывать конкретному человеку ментальную поддержку.

#### ДУХОВНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Касается восприятия глобальной или локальной ответственности.

#### ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Почти всегда потребность в разработке бренда начинается с производства более или менее уникального товара или услуги, и та польза, которая создается для потребителя, является основой бренда. Эта не обязательно та реальная польза, которую имел в виду изобретатель или инженер, а та, которую клиент непосредственно ощущает. Функциональное измерение описывает воспринимаемую пользу продукта или услуги, связанную с брендом.

Все, что имеет отношение к физическому качеству, вкусу, стилю как таковому, и эффективности, попадает в функциональную категорию. Значение функционального измерения также зависит от положения бренда на кривой его жизненного цикла. Чем ближе к началу, тем важнее функциональные характеристики для определения смысла существования бренда, его роли и, иногда, физической полезности.

Все разработчики брендов, опирающиеся на функциональное измерение, рано или поздно сталкиваются с проблемой стирающихся различий. С позиций функционального измерения, конкуренты становятся все ближе. Когда угроза имитации принимает огром-

ные размеры, каждый создатель брэнда начинает искать область, в которой он может сделать что-то уникальное.

### СОЦИАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Тогда создатель брэнда начинает задумываться о социальном измерении, поскольку общественная жизнь и приятие обществом имеют большое значение. На любом рынке покупатели принимают решение о покупке субъективно, основывая его на том, что, по их ощущению, наилучшим образом передает или описывает их социальную идентификацию.

С точки зрения социального измерения, брэнд часто создает вокруг себя культ, становится знаком социального отличия или «реквизитом» в бытовой пьесе индивидуума.

В социальном измерении торговый знак, или логотип, сам по себе превращается в символ.

Носитель символа легко опознается и открыто или молчаливо принимается другими людьми. Между ними существует некая связь. Верно и обратное. Может сформироваться четкое неприятие человека просто на основании выбранных им брэндов.

Эта сторона гораздо более важна, чем функциональное измерение, с точки зрения которого, многие конкуренты предлагают продукты и решения лучшего или такого же качества.

### МЕНТАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Социальное измерение хорошо отражает отношения между покупателями и той общественной группой, к которой они хотят принадлежать.

Другой конец той же оси называется ментальным измерением. Речь идет не о том, что люди думают о вас, а только о том, что вы думаете о себе самом.

Это измерение по самой своей природе является более глубоким: оно действительно проникает в глубину вашей личности.

Ментальное измерение касается личностной трансформации, то есть изменения и выработки нового представления о себе самом. Некоторые из лучших завтрашних брэндов будут играть роль персонального инструктора, способствующего ментальному развитию.

Любому человеку нужны ролевые модели жизни и поведения. Брэнд и его ментальное измерение служат этой цели.

Личное удовольствие или возбуждение, которое мы получаем от осознания того, что обладаем чем-то особенным, играет важную роль при строительстве брэнда; именно так начинается взлет большинства эксклюзивных брэндов.

Некоторые брэнды умело удовлетворяют нашу личную потребность быть современным и «своим». Надбавка к цене, которую мы платим за обладание модным брэндом, основана не только на социальном измерении, но в равной степени на ментальном.

### ДУХОВНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

«Духовный» относится к большой системе, частью которой мы все являемся. Поймите духовное и вы поймете связь между брэндом, продуктом или компанией и этой более обширной системой.

Сразу после промышленной революции патриархи индустрии, строя свои предприятия, часто олицетворяли очень мощное духовное или этическое измерение. Промышленные бароны брали на себя ответственность за своих рабочих. Общество было неспособно обеспечить хоть какое-то социальное страхование, и практически любые проявления меценатства исходили из карманов новых богатых промышленников. На Западе, особенно в Скандинавии и Европе, в этом отношении произошли резкие изменения. Общество теперь приняло на себя подавляющую часть ответственности за благосостояние, инфраструктуру и культурное развитие, а также за охрану окружающей среды.

То новое, что действительно принесло нам духовное, или этическое, измерение, – это то, что сейчас его намеренно используют для создания брэндов. Проблема в том, что нельзя быть немного этичным. Брэнды, утверждающие себя как образцовые в этом отношении, открывают себя для критики, если не могут соответствовать тем высоким стандартам, которые проповедуют [4].

В качестве примера представленной модели приведу мыслительное поле брэнда известной марки автомобилей BMW.

4D Branding или мыслительное поле брэнда на примере известного производителя автомобилей, мотоциклов, двигателей, велосипедов BMW

Применение новых технологий, передовые приводные системы, маневренность, удобство управления, мощность

#### ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

#### СОЦИАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Символ высокого социального статуса



#### МЕНТАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

«С удовольствием за рулём», а после ребрендинга в 2009 г. ещё и «Восторг значит BMW»

#### ДУХОВНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Экономичные двигатели (комбинирование двигателя внутреннего сгорания и электродвигателя), разработка автомобилей с электрическим приводом и инновационным электронакопителем, которые позволяют снизить вредные выбросы в атмосферу; организация курсов вождения, профилактических акций за безопасность движения

Современная концепция брэнда ушла далеко от того, что имелось в виду в прошлом. Для брэнда уникальность – это все. В век однообразия правит отличие. Томас Гэд в своей книге определяет брэнд как код дифференциации компании. Этот код так же жизненно необходим, так же влиятелен, так же универсален и так же уникален, как ДНК.

Брэндинг в четырех измерениях (4D-Брэндинг) – это не абстрактное понятие. Брэнд можно точно определить, то есть установить пределы и параметры его дизайна, отношения, а, следовательно, его повседневную направленность и действенность. А потом начать создавать брэнд, который будет существовать долго, который выживет.

«4D-Брэндинг» – введение в систематическую разработку нового типа менеджмента, устремленного в будущее и осуществляемого с помощью брэнда.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Кевин, Л.К. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом = Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity. – М.: Вильямс, 2005. – С. 704. – ISBN 5-8459-0682-2

2. Гусева, О.В. Брендинг – HTML версия.

3. Мэтт Хэйг. Крупнейшие ошибки брендинга – Сто самых громких провалов в современной истории торговых марок.

4. Томас Гэд 4D БРЭНДИНГ: взламывая корпоративный код сетевой экономики – Санкт-Петербург: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2003.

## ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ

В эпоху экономической интеграции ключевой категорией принято считать конкурентоспособность. На протяжении многих десятилетий данному явлению уделялось повышенное внимание, и до наших дней дошло множество трудов различных учёных. Изучением вопросов обеспечения конкурентоспособности товара, фирмы, страны занимались на протяжении более двух веков. Существенный вклад в исследование данной проблематики внесли такие учёные, как А. Смит, Д. Рикардо, П. Самуэльсон, М. Портер, Э. Хекшер и Б. Олин, Р. Фатхутдинов, Дж. Кейнс, П. Хейне, К.Р. Макконнел и др.

Так, Р. Фатхутдинов считает, что конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующееся степенью удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами на данном рынке [1].

Исследованием конкурентоспособности, помимо отдельных учёных, занимаются и различные научно-исследовательские институты по всему миру (Всемирный банк, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и др.).

Например, ОЭСР и развития под конкурентоспособностью понимает способность компаний, отраслей, регионов и наций обеспечить сравнительно высокий уровень дохода и заработной платы, оставаясь открытыми для международной конкуренции [2].

В общем плане, конкурентоспособность можно трактовать как возможность и умение добиваться поставленной цели, создавая преимущества перед конкурентами; быстро и эффективно адаптируясь к изменившимся условиям на внутреннем и внешнем рынках.

В современной экономической науке конкурентоспособность – это разноплановая категория, которая используется применительно к различным составляющим экономической системы (см. табл. 1).

Таблица 1 – Уровни конкурентоспособности

Уровень конкурентоспособности	Объект или субъект конкурентоспособности
товарный	товары, работы, услуги
микроуровень	предприятие, организация, учреждение
мезоуровень	объединение предприятий, отрасли
макроуровень	страновая конкурентоспособность, конкурентоспособность регионов

Необходимо отметить, что конкурентоспособности на всех уровнях присущ динамический характер – о ней имеет смысл говорить только применительно к конкретному промежутку времени и рынку, с учётом изменений факторов внешней среды.

Самой исследованной является *конкурентоспособность товара*. И, конечно же, в большинстве случаев конкурентоспособность товара увязывается с его качеством, т.е. с соответствием его потребительским предпочтениям либо определённому техническому уровню. Однако качество товара без умелого управления им в пространстве и во времени не играет существенной роли на конкурентном рынке. Иными словами, конкурентоспособность товара предполагает и быструю реакцию поставщиков на требования покупателей и изменившиеся условия рынка. Сейчас важно не только создать качественный товар в необходимом объёме, но и обеспечить его обслуживание на рынке.

Рассматривая следующий уровень конкурентоспособности – микроуровень, нужно отметить, что наличие конкурентоспособного товара не даёт фирме преимуществ перед

конкурентами на рынке, если фирма проводит неэффективную политику сбыта товара, не учитывает ёмкость рынка, степень его однородности, возможности фирм-конкурентов, технический потенциал отрасли, конкурентоспособность отрасли и страны, условия проникновения в отрасль. И в конечном итоге конкурентоспособность предприятия зависит и от сложившейся системы взаимодействия с государством, между предпринимателями как друг с другом, так и с наёмными работниками.

Можно сказать, что конкурентоспособность предприятия – это результаты функционирования его внутренней среды, а также умение адаптироваться к динамичным условиям внешней среды.

Необходимо отметить, что конкурентоспособность фирм влияет и на позиции отрасли и страны в конкурентной борьбе как на внутреннем, так и на международном рынках. Отраслевая конкурентоспособность наиболее подробно рассмотрена профессором Гарвардского университета М.Портером, которая, как он считает, заключается в наличии у отрасли конкурентных преимуществ. Под конкурентными преимуществами он понимает, наличие в отрасли возможности производить высококачественную продукцию с издержками ниже мировых, а также поставлять её в оптимальные сроки [3].

Изучением проблем конкурентоспособности отрасли занимаются на мезоуровне. При оценке конкурентоспособности отрасли нужно отметить состояние материально-технической базы предприятий отрасли, объём инвестиций в инновации, величину экспортных поставок, способность конкурировать с импортными товарами, среднюю величину затрат на электроэнергию в себестоимости производимых товаров.

Усиливающиеся тенденции региональной интеграции в мировой экономике приводят к рассмотрению понятия «конкурентоспособность региона».

В настоящее время «конкурентоспособность региона» является самым неизученным понятием, что, с одной стороны, выражается в отсутствии единой методики и критериев оценки уровня конкурентоспособности; с другой стороны – в отсутствии единых подходов при разработке типовых мер по повышению текущего уровня конкурентоспособности региона.

В каждом регионе есть только один, присущий ему набор конкурентных преимуществ, определяющих его конкурентные позиции в сравнении с другими регионами, среди которых выделяют и проводимую региональной властью политику, географическое расположение, привлекательность окружающей среды.

Но сегодняшний мир заставляет обратить внимание и на такие факторы конкурентоспособности, как инновации, инвестиции и знания, как основу регионального процветания.

Чаще всего конкурентоспособность региона означает способность создавать преимущества на внутреннем и внешнем рынках, а также эффективно их использовать.

На макроуровне термин «конкурентоспособность» применяется также и к странам. Исследованием различных аспектов национальной конкурентоспособности занимались и занимаются многие учёные в рамках различных школ и теоретических подходов.

Сегодня понятие «конкурентоспособность страны» отражает системный подход к экономике, который охватывает не только экономические показатели развития страны, но и качество политических решений, уровень управления в стране, степень развитости системы образования и здравоохранения, научную базу, эффективность информационной инфраструктуры.

Нельзя при оценке конкурентоспособности нации придерживаться только текущего состояния её развития. Стоит учитывать и то, в состоянии ли страна поддерживать и улучшить достигнутые показатели развития.



Национальная конкурентоспособность – это обобщающий показатель результативности функционирования всех субъектов и объектов рыночных отношений в совокупности.

Повышение национальной конкурентоспособности тесно связано с повышением социальных стандартов в стране, качества жизни граждан, эффективным функционированием государственных институтов, т.е. с решением целого комплекса задач [4].

Конкурентоспособность страны следует трактовать как способность страны, интегрируясь в мировое хозяйство, завоевывать и удерживать преимущества в определённых сферах, обеспечивая высокий уровень жизни населения.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент: учебник. – М.: Дело, 2001. – 448 с.
- 2: [www.oecd.org](http://www.oecd.org) – официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития.
3. Портер М. Конкуренция.; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
4. [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru) – электронный журнал «Корпоративный менеджмент».
5. Градов, А.П. Национальная экономика: 2-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 240 с.

УДК 432.672.8

*Пахомов А.В.*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Четырбок Н.П.*

### ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Сегодня на мировом экономическом пространстве происходят качественные изменения, вызванные неравномерностью развития стран, глобализацией, тенденциями формирования многополярного мира.

В настоящее время страны сталкиваются с трудностями, непосредственно влияющими на национальную конкурентоспособность, требующими безотлагательного решения. Поэтому любая страна стремится быть конкурентоспособной, обеспечивая преимущества в ключевых для себя позициях.

Для Беларуси ключевыми факторами конкурентоспособности, исходя из тенденций на мировом рынке и степени вовлечённости отечественных предприятий в международную торговлю, являются факторы инновационности, экспорт и инвестиционный климат.

За всё время существования независимой Беларуси в этих сферах накопилось достаточное количество проблем. Рассмотрим наиболее актуальные из них и параллельно предложим меры по их реформированию.

1 *Факторы инновационности.* По многим позициям в этой области вырисовывается неблагоприятная картина.

1.1 Недостаток собственных средств предприятий и государственной финансовой поддержки для осуществления инноваций в стране. Об этом свидетельствуют и ряд показателей. Показатель наукоёмкости, отражающий долю расходов на НИОКР в общем объёме ВВП в Беларуси находится на критическом уровне, не достигая и 1%. Для сравнения, в соседней Польше показатель наукоёмкости стабильно превышает 1%, а в Германии он колеблется от 2,5% до 3,3% [1].

1.2 Следующая проблема прямо вытекает из предыдущей: незначительная доля малых предприятий в отрасли «Наука и научное сотрудничество». На сегодняшний день их доля от общего числа малых предприятий составляет меньше 1%, в то время как средневропейский показатель составляет порядка 4% [1].

Решение проблем в этом секторе за короткий период времени невозможно, поэтому нужно начинать их решать уже сегодня.

Для повышения конкурентоспособности наукоёмкого сектора я предлагаю осуществить следующие мероприятия:

- коммерциализацию инноваций: необходимо наличие эффективной системы маркетинга и сбыта, позволяющей установить связь предприятия с конечным потребителем. Это позволит качественнее удовлетворять потребности, ведь, как часто происходит, научные предприятия выводят на рынок инновации на базе новых знаний, в то время как покупателю нужен не новый товар, а новые выгоды;

- создание эффективно действующей информационной инфраструктуры, роль которой будет состоять в содействии научно-исследовательским организациям к доступу к базам данных;

- создание новых и повышение эффективности существующих технопарков: наличие профессиональной команды менеджеров и их тесное сотрудничество с местными органами власти, правильный выбор площадки для строительства технопарков, определение специализации технопарков на стадии его становления, привлечение иностранных инвестиций;

- создание технологических кластеров в наукоёмком секторе: позволит снизить издержки на разработку и создание новых инновационных продуктов; привлечь больше квалифицированных кадров, иностранные инвестиции в инновационный сектор, повысить экспортный потенциал и конкурентоспособность как самих научно-исследовательских организаций, так и страны в целом;

- активное вовлечение вузов в развитие наукоёмкого сектора и содействие интеграционным формам объединения вузов и научно-исследовательских организаций. Это позволит создать определённый запас инновационных идей, в случае отсутствия спроса на внутреннем рынке, а при изменении внешней или внутренней конъюнктуры они могут стать необходимыми;

- развитие малого и среднего инновационного бизнеса: предоставление таким предприятиям дополнительных льгот.

2 Экспорт – базовый элемент конкурентоспособности нашей страны. Беларусь отличается большим количеством сборочных стадий на конечном этапе производства, вследствие чего ориентирована в большей степени на вывоз продукции (экспорт). Эту ситуацию подтверждает доля экспорта к ВВП страны, которая одна из самых больших в Европе, – в течение последних десяти лет она постоянно превышает 50%. Однако продукция эта в основном со значительным удельным весом ценового фактора, т.е. это ресурсо- и энергоёмкая продукция.

2.1 Сложившаяся ситуация со структурой экспорта является прямым следствием слабой развитости наукоёмкого сектора. Об этом свидетельствует и доля высокотехнологичной продукции в экспорте Беларуси. В среднем её доля в экспорте составляет стабильно около 4%, тогда как в России она превышает 12%, а в развитых странах она варьируется от 20 до 35% (см. рисунок 1) [1; 2].

2.2 Проблемы экспорта заключаются ещё и в том, что он довольно-таки концентрирован как по рынкам сбыта, поставщикам, так и по экспортируемой продукции. Так, на Россию в территориальной направленности приходится чуть менее 50% от общего объёма экспорта, а экспортируемая продукция – продукция, которая традиционно производилась ещё до обретения страной независимости.

Для повышения эффективности экспортных операций необходимо сделать следующее:

- диверсификацию структуры экспорта посредством ухода от материало- и ресурсоёмкой продукции и увеличение доли услуг и высокотехнологичных и наукоёмких товаров

в структуре экспорта. Проведение этих мероприятий позволит выйти на новые рынки сбыта и остаться на существующих, в целом повысит конкурентоспособность страны;

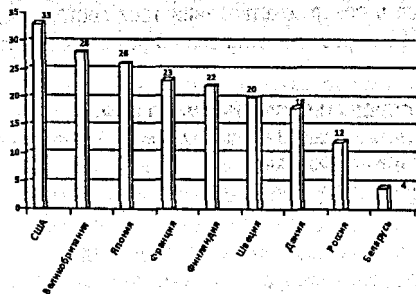


Рисунок 1 – Высокотехнологичный экспорт, в % от экспорта (2009)

- создание информационной базы по обеспечению как экспортных операций, так и импортных (напр., размещение предложений отечественных предприятий в специализированных печатных изданиях);

- развитие инфраструктуры продвижения экспортной продукции (предпродажная подготовка, сервис, поддержка со стороны торговых представительств).

### 3 Недостаточно привлекательный инвестиционный климат в стране.

3.1 О недостаточно благоприятном инвестиционном климате в стране свидетельствуют незначительные объёмы вкладываемых инвестиций в основной капитал, хотя необходимость в модернизации материально-технической базы и инфраструктуры для Беларуси не отпала. Уровень инвестиций в основной капитал в нашей стране один из самых низких, 2150 долл. США на одного занятого в экономике. Для примера, в Словении этот показатель превышает 10600 долл. США [1; 2].

3.2 Низкий уровень притока прямых иностранных инвестиций. Средний уровень притока прямых иностранных инвестиций на душу населения в Беларуси ниже 200 долл. США. Для сравнения, в Чехии этот показатель выше 500 долл. США, а в Польше он составляет около 250. Данная ситуация отражает общий уровень инвестиций в стране, что, в свою очередь, замедляет получение страной конкурентных преимуществ: доступ к новейшим технологиям, методикам управления и финансовым ресурсам [1; 3].

Чтобы улучшить инвестиционный климат в стране, необходимо:

- ускорить процессы приватизации и обеспечить защиту прав собственности. Речь не идёт о распродаже стратегических предприятий сразу, но пустить в долевое партнёрство с сохранением за государством большей части – это возможно;

- предоставление государственных гарантий и льготных условий бизнеса иностранным инвесторам;

- проведение не показных, а реальных мер по дебюрократизации при осуществлении инвестиционных проектов;

- развитие телекоммуникационной инфраструктуры, в том числе и интернет-связи (создание развитой системы получения, обработки данных и предоставления качественной информации);

- создание единой базы инвестиционных предложений для белорусских и иностранных инвесторов;

- правовая стабильность и упрощение нормативно-правовой базы;

- укрепление научной и образовательной базы.

Таким образом, основные направления повышения конкурентоспособности Республики Беларусь заключаются в совершенствовании трех составляющих системы конкурентоспособности страны: факторов инновационного развития, экспортного потенциала, и инвестиционного климата.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. [www.belstat.gov.by](http://www.belstat.gov.by) – официальный сайт Национального статистического комитета РБ
2. [www.nationmaster.com](http://www.nationmaster.com) – статистический сайт
3. [www.indexmundi.com](http://www.indexmundi.com) – статистический сайт

УДК 336.3(476)

*Петрова Н.В.*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Потапова Н.В.*

### ФАКТОРЫ РОСТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАИМСТВОВАНИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Финансовый кризис в целом затронул Беларусь в меньшей степени, чем соседние страны. Однако избежать экономического спада Беларуси удалось в основном за счет роста внешних заимствований. Совокупный внешний долг Республики Беларусь на 1 января 2010 г. составил 22 миллиарда 29,9 миллионов долл. США.

Таким образом, с начала 2009 года совокупный внешний долг увеличился на 6 млрд. 875,8 млн. руб., или 45,37% [1].

По мировым стандартам внешний долг Беларуси является еще довольно незначительным. Так, сравнивая динамику внешнего государственного долга в РБ, РФ и США, видно, что в РБ он имеет тенденцию к очень быстрому росту. Так, в РБ внешний государственный долг вырос в 2009 г. на 45%, для сравнения, в США – только на 23%.

Для того, чтобы определить, чем в первую очередь обоснован рост внешнего государственного долга, рассмотрим факторы его формирования (рис.1).

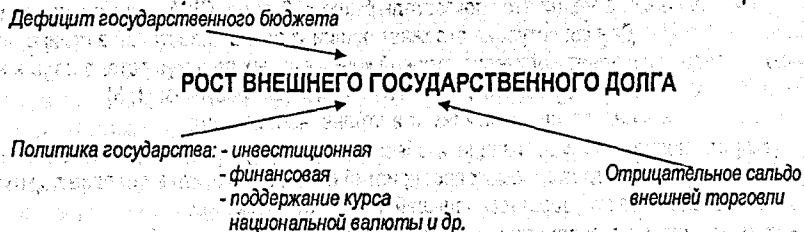


Рисунок 1 – Факторы роста внешнего государственного долга

Анализируя результаты исполнения республиканского бюджета РБ, необходимо отметить, что с 2006 г. бюджет исполняется с профицитом [2]. Таким образом, данный фактор не оказал отрицательного влияния на рост внешнего госдолга в РБ.

Основной вклад в рост долга РБ внесли кредиты МВФ, величина которых на сегодняшний день составляет около 3,44 млрд. долл. США (2,8 млрд. долл. США на кон. 2009 г.).

Рассмотрим, на сколько же обосновано использование данных международных кредитов на поддержание стабильности платежной системы, а именно – поддержание высокого курса национальной валюты.

По состоянию на 1 декабря 2009 г. срочные депозиты физических лиц в белорусских рублях остались на уровне начала года и составили 5,8 трлн. руб. За этот же период срочные вклады физических лиц в иностранной валюте возросли в 1,76 раза и составили 9,5 трлн. руб.

Наиболее очевидным последствием попытки сохранения стабильности национальной валюты стал рост отрицательного сальдо внешней торговли до 5,7 млрд. долл. США. Завышенный курс белорусского рубля привел к снижению конкурентоспособности белорусских товаров по ценовому фактору, снижению их экспортного потенциала. Данные статистики свидетельствуют о том, что экспорт товаров сокращался быстрее (на 41,7% за 10 месяцев 2009 года), чем импорт (на 33,3%) [3].

Обоснованность государственных заимствований, на наш взгляд, определяется соотношением их величины возможным источникам погашения. Формирование данных источников возможно в первую очередь при использовании полученных средств для развития экономики. Реальным источником погашения долгов будет являться прирост ВВП, который должен быть достигнут за счет инвестиций в реальную экономику.

Отражение данной ситуации покажет расчет предложенного мною показателя:

1. коэффициента обоснованности роста внешнего государственного долга, который определяется как соотношение темпов роста прямых иностранных инвестиций во внутреннюю экономику и темпов роста внешнего ГД.

$$K \text{ об. ГД} = \text{ТР ин} / \text{ТР ГД вн},$$

где  $K \text{ об. ГД}$  – коэффициент обоснованности роста внешнего государственного долга;

ТР ин – темпы роста прямых иностранных инвестиций во внутреннюю экономику;

ТР ГД вн – темпы роста внешнего государственного долга.

Для определения доли иностранных инвестиций, направляемых в реальный сектор экономики, рассчитаем показатель, который я предлагаю назвать:

2. коэффициентом освоения иностранных инвестиций экономикой:

$$\text{Косв} = \text{Ин.прям.} / \text{ИОК},$$

где  $\text{Косв}$  – коэффициент освоения иностранных инвестиций экономикой;

Ин.прям. – прямые иностранные инвестиции во внутреннюю экономику;

ИОК – инвестиции в основной капитал.

Таким образом, данный коэффициент можно использовать при анализе состояния реального сектора экономики как индикатор эффективности внешней инвестиционной политики государства.

Одной из основных причин роста внешнего госдолга является отрицательное сальдо внешней торговли товарами и услугами, которое в свою очередь в РБ имеет тенденцию к росту.

Для определения факторов, влияющих на рост отрицательного сальдо внешней торговли, построим факторную модель с учетом особенностей внешней торговли РБ (рис. 2).

В качестве одного из факторов используется импорт энергоносителей, так как в Республике Беларусь рост импорта в значительной мере обусловлен ростом цен на энергоносители.

Представим данную модель в формульном виде:

$$\text{Свн.т.} = \text{Ex} - \text{Im} = ((\text{ВВП} - \text{З}) * \text{дэкс} + \text{^Ex}) - (\text{Цэн} * \text{Vэн} + (1 - \text{dim.эн}) * \text{Im}),$$

где  $\text{Свн.т.}$  – сальдо внешней торговли товарами и услугами;  $\text{Ex}$  – экспорт;  $\text{Im}$  – импорт;  $\text{ВВП}$  – валовой внутренний продукт;  $\text{З}$  – запасы;  $\text{дэкс}$  – доля экспортированных товаров и услуг собственного производства;  $\text{^Ex}$  – экспорт прочий;  $\text{Цэн}$  – цена на энер-

гоносители; Vэн – физический объем импорта энергоносителей; dтм.эн – доля импорта энергоносителей.

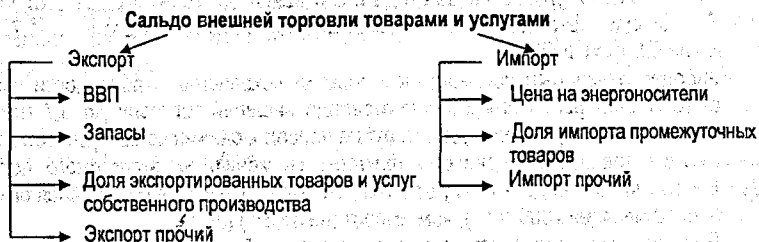


Рисунок 2 – Факторная модель сальдо внешней торговли

Основным источником формирования отрицательного сальдо явились экспортно-импортные операции с промежуточными товарами (энергоносителями, сырьем, материалами и комплектующими). Таких товаров в республику в январе ввезено на сумму более 1,445 млрд. долл. США (рост на 12,6% по сравнению с январем 2009 года), а экспортировано на 1,245 млрд. долл. США (рост на 35,4%). Сальдо внешней торговли энергоносителями сложилось отрицательное в размере 253,6 млн. долл. США [3].

Из проведенного факторного анализа сальдо внешней торговли товарами и услугами (табл.1) видно, что наибольшее влияние оказывают такие факторы, как снижение темпов роста ВВП и увеличение темпов роста запасов, а также снижение величины прочего экспорта (рост отрицательного сальдо внешней торговли в 1,36 раза) и изменение цены на природный газ.

Таблица 1 – Факторный анализ сальдо внешней торговли товарами и услугами

	начало периода	конец периода	конец периода	конец периода	конец периода	конец периода	конец периода	конец периода	конец периода	конец периода	
Экспорт, млн.долл.	36991,80	24829,40	24829,40	24829,40	24829,40	24829,40	24829,40	24829,40	24829,40	24829,40	
Импорт, млн.долл.	41659,30	30377,70	30377,70	30377,70	30377,70	30377,70	30377,70	30377,70	30377,70	30377,70	
ВВП, млн.долл.	60755,33	48984,08	48984,08	48984,08	48984,08	48984,08	48984,08	48984,08	48984,08	48984,08	
Запасы, млн.долл.	23763,53	24154,68	24154,68	24154,68	24154,68	24154,68	24154,68	24154,68	24154,68	24154,68	
дзкс, %	86,00	86,00	86,00	86,00	86,00	86,00	86,00	86,00	86,00	86,00	
прочий экспорт	5178,85	3476,12	3476,12	3476,12	3476,12	3476,12	3476,12	3476,12	3476,12	3476,12	
цена на нефть, долл./бар.	35,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	
цена на природный газ, долл./тыс.м3	140,00	174,18	174,18	174,18	174,18	174,18	174,18	174,18	174,18	174,18	
физ. объем нефти, бар.	158,03	158,03	158,03	158,03	158,03	158,03	158,03	158,03	158,03	158,03	
физ. объем природного газа, тыс.м3	21100000,00	17600000,00	17600000,00	17600000,00	17600000,00	17600000,00	17600000,00	17600000,00	17600000,00	17600000,00	
доля импорта энергоносителей	0,07	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	
<b>САЛЬДО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ</b>	<b>-4705,35</b>	<b>-5576,11</b>	<b>-14828,63</b>	<b>-5041,74</b>	<b>-4705,35</b>	<b>-6408,09</b>	<b>-4705,36</b>	<b>-5426,55</b>	<b>-4705,35</b>	<b>-4215,35</b>	<b>-3455,58</b>

Мне кажется возможным высказать следующие предложения:

- разработать программу не импортозамещения, а программу минимизации издержек существующих производств и повышения качества производимой продукции до уровня мировых стандартов;

- разрабатывать мероприятия по сокращению зависимости отечественных производителей от импортного сырья;

- трансформировать существующие производства для выпуска принципиально иных видов продукции, которые можно производить на территории Республики Беларусь с минимальными издержками, что позволит нашим производителям конкурировать на зарубежных рынках и увеличить объем экспорта;

- отказаться от доведения валовых показателей производства для предприятий; данная политика приводит к образованию складских запасов, связыванию оборотных средств предприятий и возрастанию потребности в государственной поддержке; предприятия должны производить столько продукции, сколько смогут реализовать;

- организовать инвестиционный центр, где потенциальным инвесторам предлагались бы готовые к реализации инвестиционные проекты.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. <http://www.nbrb.by> (Сайт Национального Банка Республики Беларусь).

2. <http://www.minfin.gov.by> (Сайт Министерства финансов Республики Беларусь).

3. <http://www.belstat.gov.by> (Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь).

УДК 657

*Радыванюк К.И.*

*Научный руководитель: доцент Оперовец Т.В.*

### СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ОЦЕНКИ КАК ЭЛЕМЕНТА МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

**Актуальность темы.** Современный теоретик бухгалтерского учета Я.В. Соколов писал: «Оценка – это сердце бухгалтерского учета». С переходом к рыночной экономике проблема оценки объектов учета приобретает все большее значение для всех участников рынка. Это связано с тем, что оценка дает возможность определить то, чем владеет собственник, а также соотношение между отдельными группами имущества предприятия.

Также оценка имеет важное значение при создании новых хозяйственных формирований в процессе приватизации. На ее основании физические и юридические лица могут определить целесообразность участия в приватизации того или иного предприятия, оценить собственные возможности и выбрать форму участия.

Деятельность любого предприятия связана с наличием основных и оборотных средств. Точность показателей объема, состояния и движения этих средств во многом зависит от того, насколько правильно и достоверно проведена их оценка. Иначе неправильная может не только исказить общую картину, но и вызвать:

- неточное исчисление амортизации, а отсюда себестоимости и отпускных цен продукции (работ, услуг), следовательно, доходности, рентабельности и прибыли;
- искажение сумм причитающегося налога, как с имущества, так и с прибыли;
- неправильное отражение в бухгалтерском балансе соотношения основных и оборотных средств;

• неверное исчисление ряда технико-экономических показателей, характеризующих использование основных средств: износ, коэффициенты выбытия и поступления, широко применяемые показатели эффективности: фондоотдача, фондоемкость и фондовооруженность, неверно будет исчисляться и эффективность капитальных вложений.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о важности оценки как метода бухгалтерского учета.

Целью нашего исследования является определение сущности и этапов становления и развития оценки как элемента метода бухгалтерского учета.

**Сущность оценки.** В разных источниках представлены различные трактовки оценки.

➤ оценка – это присвоение числового значения показателю или свойству объекта;  
➤ оценка – это способ выражения экономических событий в денежном измерителе;  
➤ оценка – это способ выражения хозяйственных средств в денежном измерителе;  
➤ оценка – это процесс определения денежных сумм, по которым элементы финансовой отчетности должны признаваться и вноситься в баланс и в отчет о прибылях и убытках (МСФО);

➤ оценка – определение стоимости имущества, недвижимости, строений, основных средств, проводимое при налогообложении, страховании, приватизации, наследовании, аренде, выкупе имущественных ценностей или в целях их учета (Современный экономический словарь).

Из приведенных определений видно, что процесс оценки неизменно предполагает сочетание трех элементов:

- 1) объект или событие;
- 2) подлежащее количественной оценке свойство (качество, признак, характеристика);
- 3) шкала измерения или совокупность единиц, в которых можно выразить свойство.

**Появление денежного измерителя.**

До XIII столетия учет велся с помощью униграфической (простой) записи, основанной на идее учетного натурализма, т.е. на натуральных измерителях. Первые деньги появились в Греции в виде монет, а первые бумажные деньги – в Китае. Это явление привело к существенному скачку в развитии учета: деньги выступали сначала как самостоятельный объект учета, далее – как средство в расчетах и, наконец, в функции меры стоимости они стали измерять все учетные объекты.

С появлением денежного измерителя появились первые банки, что привело к развитию денежного обращения.

Для учета введение денежного измерителя привело к возникновению двойной бухгалтерии. Значение двойной записи для современной бухгалтерии трудно переоценить.

**Значение двойной записи.**

❖ Бухгалтеры, желая создать условия для автоматического контроля записей, ввели счет собственника; потом придали ему экономико-юридическую интерпретацию и назвали счетом «Капитал». Этот счет с результатными счетами позволил создать условия для внесения прибыли или убытка;

❖ Двойная запись упустила условия выявления прибыли;

❖ Появилась возможность для а) конструирования счетов и б) соизмерения и оценки всей совокупности ценностей, прав и обязательств, входящих в понятие «бухучет».

**Концепций стоимостного измерения в учете.** Вопросами теории оценки занимались различные теоретики бухгалтерского учета. Существуют различные трактовки относительно понятия оценки как экономической категории и методики ее осуществления.



На основании проведенного исследования нами разработаны следующие концепции стоимостного измерения в учете:

1) Фактическая себестоимость (представители этой концепции – Л. Пачоли, Р. Фишер, А.П. Рудановский, Ф. Писклей): все ценности должны получать отражение в учете по тем оценкам (ценам), по которым совершались факты хозяйственной жизни.

2) Рыночная стоимость (представители – Анжело ди Пиетро, И. Коверо, Л.И. Гуляев) Л.И. Гуляев: «Оценка должна быть не дороже той стоимости вещей, за которую они могли бы быть проданы в любое время».

3) Смешанный подход: некоторые ученые, сопоставляя последствия методики оценки по себестоимости (так называемая «историческая» оценка) и по текущей рыночной стоимости, пытались найти компромиссное решение этой проблемы. Это привело к возникновению новых подходов к оценке и отразилось в трудах представителей англо-американской школы, в частности Джона Каннинга, Монтомери и Гриира. Например, Монтомери «настаивал на принципе наименьшей оценки, т.е. если себестоимость выше продажной цены, то предмет оценивался по продажной цене, а разница считалась убытком; напротив, если себестоимость ниже продажной цены, то предмет оценивался по себестоимости, а разница трактовалась как прибыль».

4) Субъективный подход, который получил широкое распространение в немецкой экономике. Начало этому подходу положил Б. Больцано. Исследования привели к выводу о нормальной учетной цене, она была продиктована практическими обстоятельствами и желанием избежать смешанных счетов. Источником учетных цен могут быть или покупные, или продажные цены, но при всех обстоятельствах они обеспечивали стабильность экономической информации, устойчивость финансовых результатов. Выделяют три направления субъективной оценки: экспертная оценка – специалисты оценивали важность конкретного объекта для предприятия; оценка, величина которой зависит от суммы дохода, который приносит оцениваемое имущество; двухрядная оценка – для предметов, предназначенных для продажи, и отдельно для предметов, которые остаются для предприятия.

В отечественном учете был этап полного отказа от стоимостного измерителя. Это период нэпа и военного коммунизма 1918-1922 гг. Многие экономисты доказывали, что денежный измеритель потерял всякий смысл, и предлагали новые, по их мнению, более совершенные. Они разделились на три группы. Их представители указаны в таблице.

Направление	Представители	Учетный измеритель
Натуралисты	П. Амосов, А. Савич, А. Измайлов	Натуральный измеритель
Романтики	Оуэн, Прудон	Три направления: трудовое (трудочас), энергетическое (энергия – эрг) и предметное (кол-во воплощенного в предмете материала и орудий производства)
Реалисты	С.Ф. Глебов, А.П. Рудановский	Денежный измеритель

Первые – это натуралисты. Они рассматривали бухгалтерию только как материальный натуральный учет. Далее – это романтики. Эту группу объединяло стремление установить новый измеритель, что делило их на три направления: трудовое, энергетическое и предметное. И, наконец, третья группа – это реалисты. Они продолжали вести учет как могли, как умели.

К 1921 г. учет находился в запущенном состоянии:

- сроки представления отчетности не соблюдались;
- калькуляция и расчет себестоимости продукции (работ, услуг) отсутствовали;
- цены устанавливались на основе сметных представлений;

- сверка синтетического и аналитического учета не выполнялась;
- свод отдельных балансов, входящих в трест, отсутствовал.

Выпуск с конца 1922 г. банковских билетов позволил впоследствии вернуться к твердому денежному измерителю. Это привело к прекращению споров и дало возможность бухгалтерам сосредоточиться на решении общих вопросов теории бухгалтерского учета.

**Заключение.** На основании исследования можно сделать вывод, что теоретически в бухгалтерском учете возможны несколько вариантов оценки ценностей. В свою очередь, все варианты рассматриваются в трех моментах, которые представлены на слайде:

- на момент приобретения ценностей (прошлый);
- на текущий момент самой оценки (настоящее);
- в любой момент в будущем.

Все перечисленные варианты отличаются в основном первоначальным принципом оценки. Для вариантов, ориентированных на настоящий момент, преобладает оценка по текущим продажным ценам, для вариантов, ориентированных на прошлый момент, – оценка по покупным ценам и себестоимости. Но на практике каждый отдельно взятый вариант в чистом виде не применяется. Следовательно, вопрос относительно методов оценки был и остается актуальным, проблематичным и всегда в центре внимания ученых.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. – Москва, 1996.
2. Пачогли, Л. Трактат о счетах и записях.
3. Международные стандарты финансовой отчетности (МФСО16- ОС).
4. Родина, Л.Н. Этапы развития бухгалтерского учета / Л.Н. Родина, Л.В. Пархоменко. – Тамбов, 2007.
5. Современный экономический словарь / Режим доступа – <http://slovari.yandex.ru/dict/economic/article/ses2/ses-4461.htm>

УДК 332.872.4:628.1

*Савельев В.В.*

*Научный руководитель: д.э.н., профессор Павлючук Ю.Н.*

#### УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРИМЕРЕ КУПВКХ «БРЕСТВОДОКАНАЛ». МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ

Издержки – любые расходы, производимые предприятием в ходе своей деятельности (например, материалы, оплата труда основных рабочих, отопление, электричество, накладные расходы, социальные объекты).

Управление издержками проводится с целью максимального увеличения прибыли.

$$\text{Прибыль} = \text{Выручка} - \text{Издержки}$$

Управление издержками состоит из применения систематического подхода для определения реальных издержек, понимания причины их возникновения, принятия мер для улучшения структуры издержек предприятия на основе анализа.

Таким образом, управление издержками – это умение экономить ресурсы и максимизировать отдачу от них.

На примере КУПВКХ «Брестводоканал» рассмотрим к каким результатам может привести управление издержками.

КУПВКХ «Брестводоканал» – государственное предприятие, основных видом деятельности которого является снабжение населения и юридических лиц водой, а также отведение стоков от потребителей. Основными источниками доходов предприятия яв-

ляются выручка от реализации услуг населению, выручка от реализации услуг юридическим лицам, а также дотации бюджета для покрытия убытков в части предоставления услуг населению по фиксированным тарифам.

Таблица 1 – Информация о себестоимости продукции КУПВКХ «Брестводоканал» в 2009 году, млн. руб.

Статья	Итого	Продукция	
		Водопровод	Канализация
Материалы	219,3	0	219,3
Электроэнергия	8883,4	5501,2	3382,2
Заработная плата	3819,2	1806,6	2012,6
Начисления на заработную плату	1712,3	981,2	731,1
Амортизация	2364,4	357,9	2006,5
Цеховые расходы	5583,8	3280,9	2302,9
Ремонт основных фондов	2873,6	1575,4	1298,2
Налоги	2265	753,4	1511,6
Вспомогательное производство	5207,1	2355,2	2851,9
Возмещение затрат	2267,9	2267,9	0
Общексплуатационные расходы	4125,4	1862,1	2263,3
Полная себестоимость	39321,4	20741,8	18579,6

Таблица 2 – Информация о прибыли КУПВКХ «Брестводоканал» в 2009 году

	Итого	Продукция	
		Водопровод	Канализация
Выручка, млн.руб.	46 046,3	24 889,5	21 156,8
Объем, тыс. м <sup>3</sup>	40 651,0	19 588,0	21 063,0
Выручка на 1 м <sup>3</sup> , руб.	1132,72	1270,65	1004,45
Полная себестоимость	39321,4	20741,8	18579,6
Валовая прибыль	6 724,9	4 147,7	2 577,2

Для эффективного управления издержками необходимо точно знать все затраты, которые несет предприятие в ходе своей деятельности. Для контроля над затратами, понимания причин их возникновения, роста или снижения, все затраты следует классифицировать на постоянные и переменные, прямые и косвенные.

Поэтому на первом этапе анализа максимально возможно перечислим затраты предприятия и классифицируем их по различным основаниям (зависимости издержек от объема производства и отнесения издержек на определенный вид продукции):

Таблица 3 – Классификация затрат

Статьи	Итого	Пост / Пер	Прям / Непр	По пред-приятно	Продукция, руб.	
					Водопровод	Канализация
Материалы	219,3	Пер	-	-	0	10,412
Электроэнергия	8883,4	Пер	-	-	280,845	160,575
ЗП	3819,2	Пер	-	-	92,230	95,551
Начисления	1712,3	Пер	-	-	50,092	34,710
АО	2364,4	Пост	Прям	-	357,9	2006,5
Цех.Р-ды	5583,8	Пост	Прям	-	3280,9	2302,9
Ремонт ОФ	2873,6	Пост	Непр	2873,6	-	-
Налоги	2265,0	Пост	Непр	2265	-	-
Вспомог.пр-во	5207,1	Пост	Непр	-	-	-
Возмещение затрат	2267,9	Пост	Непр	2267,9	-	-
Общексплуат. р-ды	4125,4	Пост	Непр	-	-	-
Полная себест-ть	39321,4	-	-	-	-	-

Прмечание:

1) все затраты вспомогательного производства КУПВКХ «Брестводоканал» (материалы, топливо, запчасти, инвентарь, спецодежда, налоги, амортизация, зарплата и т.п.) являются постоянными непрямыми;

2) все общезксплуатационные расходы КУПВКХ «Брестводоканал» (материалы, командировочные, инвентарь, тепловая энергия, запчасти, спецодежда, налоги, амортизация, зарплата и т.п.) также являются постоянными непрямыми.

Таблица 4 – Разделение затрат

Статья	Затраты на единицу продукции, руб.		Затраты на продукцию, млн.руб.		По предприятию, млн.руб.
	Водопровод	Канализация	Водопровод	Канализация	
Материалы	0	10,412			
Электроэнергия	280,845	160,575			
ЗП	92,230	95,551			
Начисления	50,092	34,710			
АО			357,9	2006,5	
Цех.Р-ды			3280,9	2302,9	
Ремонт ОФ					2873,6
Налоги					2265
Вспомог.пр-во					5207,1
Возмещение затрат					2267,9
Общезксплуат. р-ды					4125,4
Полная себест-ть	423,167	301,249	3638,8	4309,4	16739,0
	Переменные затраты:		Прямые:	7948,2	Косвенные
	724,42		Постоянные затраты: 24687,2		

Далее, на основании полученных результатов, проведем маржинальный анализ прибыли предприятия.

Маржинальная прибыль (МП) – разность между выручкой от реализации продукции, услуг и переменными затратами, приходящимися на реализованную продукцию. Она служит основой для определения безубыточного объема реализации по каждому виду продукции и в целом по предприятию, а также для обоснования оптимального варианта различного рода управленческих решений.

Маржа покрытия на единицу продукции показывает вклад каждой дополнительно произведенной единицы продукции в общую сумму маржинальной прибыли, которая является источником покрытия постоянных расходов и генерирования прибыли.

Коэффициент МП – эффективная мера рентабельности продукции при изменении объема реализации в денежном выражении. Следовательно, коэффициент МП показывает, какая маржа будет получена при увеличении объема реализации на рубль.

Таким образом, анализ маржи КУПВКХ «Брестводоканал» показал, что увеличение объема реализации воды на 1 млрд. руб. приведет к увеличению МП на 667 млн. руб., что является великолепным результатом.

Маржинальный анализ прибыли показал, что КУПВКХ «Брестводоканал» находится в хорошем финансовом состоянии. Основными направлениями деятельности руководства данного предприятия должна стать работа по наращиванию объемов реализации услуг.

Таблица 5 – Маржинальный анализ с учетом дотации по канализации

Показатель	Продукция				Итого	
	Водопровод		Канализация			
	в ден. выраж.	%	в ден. выраж.	%	в ден. выраж.	%
Объем, тыс. м3	19588	-	21063	-	40651	-
Выручка, млн.руб.	24889,5	100	21156,8	100	46046,3	100
Выручка на 1 м3, руб.	1270,65	-	1004,45	-	1132,72	-
Переменные затраты, млн.руб.	8289,00	33,30	6345,20	29,99	14634,20	31,78
Переменные затраты на 1 м3,руб.	423,17	-	301,25	-	360,00	-
Маржинальная прибыль на 1 м3	847,48	-	703,20	-	772,73	-
Маржинальный доход, млн.руб.	16600,50	66,70	14811,60	70,01	31412,10	68,22
Постоянные затраты, млн.руб.	12452,8	-	12234,4	-	24687,2	-
Валовая прибыль, млн.руб.	4147,70	-	2577,20	-	6724,90	-
Коэффициент МП, %	-	66,70	-	70,01	-	68,22
Точка безубыточности, млн.руб.	18670,76	-	17475,54	-	36188,42	-
Запас прочности, млн.руб.	6218,74	24,99	3681,26	17,40	9857,88	21,41
Рентабельность		20		14		17

Таблица 6 – Маржинальный анализ прибыли без учета дотации

Показатель	Продукция				Итого	
	Водопровод		Канализация			
	в ден. выраж.	%	в ден. выраж.	%	в ден. выраж.	%
Объем, тыс. м3	19588	-	21063	-	40651	-
Выручка, млн.руб.	24889,5	100	19792,6	100	44682,1	100
Выручка на 1 м3, руб.	1270,65	-	939,69	-	1132,72	-
Переменные затраты, млн.руб.	8289,00	33,30	6345,20	32,06	14634,20	32,75
Переменные затраты на 1 м3,руб.	423,17	-	301,25	-	360,00	-
Маржинальная прибыль на 1 м3	847,48	-	638,44	-	772,73	-
Маржинальный доход, млн.руб.	16600,50	66,70	13447,4	67,94	30047,90	67,25
Постоянные затраты, млн.руб.	12452,8	-	12234,4	-	24687,2	-
Валовая прибыль, млн.руб.	4147,70	-	1213,00	-	5360,70	-
Коэффициент МП, %	-	66,70	-	67,94	-	67,25
Точка безубыточности, млн.руб.	18670,76	-	18007,2	-	36710,58	-
Запас прочности, млн.руб.	6218,74	24,99	1785,36	9,02	7971,52	17,84
Рентабельность		20		7		14

СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Экономический анализ: учебн. / Г.В. Савицкая – М: Новое знание, 2005.

УДК 332.872.4:628.1

Савельев В.В.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Павлючук Ю.Н.

**АНАЛИЗ ПОТЕРЬ И НЕУЧТЕННЫХ РАСХОДОВ ВОДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ  
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА БРЕСТКОЙ ОБЛАСТИ**

Структура и порядок расчета норматива потерь и неучтенных расходов воды из систем водоснабжения населенных пунктов РБ определены Инструкцией по расчету нормативных потерь и неучтенных расходов воды из систем коммунального водоснабжения населенных пунктов РБ, утвержденной постановлением Министерства жилищно-ком-

мунального хозяйства РБ от 31.08.2005 №43, Правилами технической эксплуатации систем водоснабжения и водоотведения населенных мест, утвержденных приказом Министерства жилищно-коммунального хозяйства РБ от 6 апреля 1994 г. № 23, строительными нормами и правилами, правилами пожарной безопасности, другими нормативными правовыми актами РБ.

Структура нормативных потерь и неучтенных расходов состоит из следующих составляющих:

- расчетный годовой объем потерь воды через повреждения водоводов и водопроводной сети, при которых вода выходит на поверхность земли (разрывы труб, разгерметизация и разрушение стыков труб, коррозионные повреждения труб), куб. м;
- расчетный годовой объем потерь воды при опорожнении трубопроводов для проведения ремонтных работ, замены оборудования и устройств, куб. м;
- расчетный годовой объем потерь воды при утечках из водопроводных колонок, куб. м;
- расчетный годовой объем скрытых утечек воды из системы ПРВ, емкостных сооружений и сетевой арматуры, куб. м;
- недоучет воды водосчетчиками потребителей из-за их нечувствительности к малым расходам воды и из-за ухудшения метрологических характеристик водосчетчиков в процессе эксплуатации, куб. м;
- расчетный годовой объем неучтенных расходов воды на противопожарные цели из пожарных гидрантов;
- расчетный годовой объем коммерческих потерь воды принимают в размере 1 % от объема воды, подаваемой в систему коммунального водоснабжения.

- Рассчитанные в соответствии с Инструкцией нормативы потерь и неучтенных расходов воды из систем коммунального водоснабжения согласовываются в территориальных органах Министерства жилищно-коммунального хозяйства и Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды и утверждаются в местных исполнительных и распорядительных органах на срок до 5 лет.

Предусмотрены 5 факторов, обуславливающих корректировку утвержденного норматива потерь и неучтенных расходов воды из системы коммунального водоснабжения, один из которых наиболее актуален на сегодняшний день – **увеличение более чем на 5% оснащенности жилищного фонда приборами учета.**

За 2007-2008 год в Брестской области индивидуальными водомерами было оборудовано 216655 абонентов (115188 и 101467 в 2007 г. и 2008 г. соответственно), у которых установлено более 400 000 приборов учета. Увеличение оснащенности жилищного фонда приборами учета составило 35,0% – 2007 год, 29,0 – 2008 год.

Из всех перечисленных 7 составляющих расчетного норматива потерь и неучтенных расходов лишь один имеет прямую зависимость от снижения объемов реализации услуг – расчетный годовой объем коммерческих потерь воды принимают в размере 1% от объема воды, подаваемой в систему коммунального водоснабжения. Все остальныелагаемые зависят от:

- площадей отверстий (трещины, пролома) в трубе и (или) повреждения в стыковом соединении;
- количество аварий с нарушением целостности труб и стыковых соединений;
- скорость выхода воды из отверстия (трещины, пролома);
- время от момента обнаружения утечки до начала ремонтных работ;
- количества выполненных ремонтно-восстановительных работ по ликвидации утечек за год;

- время от момента обнаружения утечки до начала ремонтных работ;
- средний диаметр водопроводной сети населенного пункта;
- диаметр опорожняемого участка трубопровода;
- длина опорожняемого участка диаметром;
- среднеотраслевое количество ремонтов на 1 км водопроводной сети в год;
- общая длина водопроводной сети;
- средняя величина утечки из одной водоразборной колонки;
- количество ремонтов водоразборных колонок в год, принимают как средняя величина за последние 2 года;
- допустимое время утечки из водоразборной колонки от появления утечки до ее устранения, часы;
- общая длина водоводов и водопроводной сети из труб i-го материала (сталь, чугун, железобетон и др.);
- допустимая величина утечки из нового резервуара в 1 куб. м на 1 кв. м смоченной поверхности стен и дна резервуара за сутки;
- суммарная площадь смоченной поверхности стен и дна резервуаров в системе ПРВ при среднем заполнении их на высоту 3,5 м;
- расход воды на тушение пожара, согласно данным подразделения пожарной охраны в конкретном населенном пункте;
- среднегодовое количество пожаров в населенном пункте за предыдущих три года согласно данным подразделения пожарной охраны;
- количество учений в год (по данным подразделения пожарной охраны), ед.;
- расход воды на одно учение по данным подразделения пожарной охраны;
- расчетные годовые расходы воды на испытание пожарных гидрантов;
- количество пожарных гидрантов в системе ПРВ;
- нормативное количество испытаний в год;
- расход воды на испытание одного гидранта.

Рост фактических утечек за 2007-2008 год составил 3,2% (2006 г. – 12,0%, 2008 г. – 15,2%), а увеличение норматива утвержденных потерь и неучтенных расходов воды из систем коммунального водоснабжения области – 4,19 % (2006 г. – 14,5%, 2009 г. – 18,7%). При этом только за счет оснащения за 2007-2008 гг. водомерами 216655 абонентов объективное увеличение норматива утвержденных потерь и неучтенных расходов составляет 5,7 %. То есть, наряду со снижением объемов реализации услуг населению (которое произошло из-за массовой установки индивидуальных водомеров в жилфонде и обеспечению четкого учета поднимаемой воды посредством оснащения приборами учета коммунальных водозаборных сооружений области с 85,8% в 2007 г. до 98,8% в 2008 г.), произошло реальное снижение фактических утечек на 2,5%.

Если учитывать, что объем реализации услуг населению снизился за 2006-2008 гг. (с 95698,7 т.м3/год в 2006 году против 79826,1 т.м3/год в 2008 году) и «прирост расчетного годового объема воды, не учитываемого приборами учета расхода воды у абонентов из-за ограниченной чувствительности водосчетчиков и ухудшения их метрологических характеристик» как константу ( в нашем случае 5,7 % 4780 т.м3/сут), то в сопоставимых условиях (потребление 2006 года), фактические утечки 2008 года за минусом 5,7% – получаем 7,7% (((15,2% от 79826,1)-4780)/95698,7\*100). При этом необходимо отметить, что состав сооружений систем водоснабжения области степень износа увеличились, а коэффициент аварийности из года в год уменьшается.

За 2008 г. и 2009 г. только 7 из 20 предприятий жилищно-коммунального хозяйства

Брестской области пересмотрели утвержденные нормативы утечек и неучтенных расходов в сторону увеличения. Утвержденные нормативы за данный период не превышались.

За 2009 год фактические потери составили 17% по сравнению с утвержденным нормативом 18,7%.

В европейской практике, при их степени надежности систем водоснабжения, отладке систем автоматизации управления и обнаружения утечек, оснащенности учетом на всех этапах подготовки и транспортировки воды, показатель нормативных потерь и неучтенных расходов менее 30 % считается великолепным результатом.

В краткосрочной перспективе минимизация потерь и неучтенных расходов воды может быть достигнута за счет замены водомеров на более высокого класса точности с дистанционным съемом данных.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Инструкция по расчету нормативных потерь и неучтенных расходов воды из систем коммунального водоснабжения населенных пунктов Республики Беларусь: утв. постановлением Министерства жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь от 31.08.2005 № 43.

2. Правила технической эксплуатации систем водоснабжения и водоотведения населенных мест: утв. приказом Министерства жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь от 6 апреля 1994 г. № 23.

УДК 346.11(476)

*Хрещик Н. А.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Ипатова О.В.*

#### ПРИБРЕТАТЕЛЬНАЯ ДАВНОСТЬ

Не только в практике субъектов хозяйствования, но и в жизни граждан часто встречаются случаи, когда владение имуществом не имеет правового основания, то есть является только фактическим. Длительное обладание таким имуществом долгое время не приводило к признанию его государством объектом права собственности давностного владельца. Создавалась правовая неопределенность в отношениях владельца этого имущества с другими лицами. Назначение приобретательной давности состоит в том, чтобы при наличии определенных, указанных в законе условий придать длительному владению значение основания приобретения права собственности. В силу этого применение института приобретательной давности обусловлено необходимостью придать существующим фактическим отношениям юридический характер и обеспечить устойчивость гражданского оборота.

Приобретательная давность как правовое основание приобретения права собственности не предусматривалось в Гражданском кодексе БССР 1964 г. и впервые упоминается в Гражданском кодексе РБ 1998 г. (далее – ГК) [1; 2, стст. 226, 235]. В силу приобретательной давности беститульные владельцы, фактически владеющие имуществом в течение длительного времени, могут юридически оформить возникшие имущественные отношения. Введение такого основания приобретения права собственности, как приобретательная давность, обусловлено лишением приоритета государства на получение в собственность бесхозяйных вещей и необходимостью закрепления статуса лица, в течение длительного времени фактически владеющего определенным имуществом.

Субъектами, обладающими возможностями на установление права собственности в силу приобретательной давности, являются граждане и юридические лица (ч. 1. п. 1. ст. 235 ГК), то есть из круга субъектов исключаются РБ и административно-территори-



альные единицы. Пункт 3 статьи 1 ГК определяет круг участников гражданских правоотношений: граждане, юридические лица, РБ и её административно-территориальные единицы. Поэтому государственные органы, действующие от имени РБ и её административно-территориальных единиц, обособляются от юридических лиц в силу данной нормы. Хотя РБ и её административно-территориальные единицы представляют государственные органы, которые обладают всеми признаками юридического лица, созданного в форме учреждений, что совпадает с мнением ряда ученых [3, с. 327]. Следовательно, государственные унитарные предприятия и государственные учреждения, наделенные правом хозяйственного ведения и оперативного управления соответственно на имущество, находящееся в собственности РБ и её административно-территориальных единиц, исключаются из круга данных субъектов.

Несмотря на нормы п. 3. ст. 1 и ч. 1 п. 1 ст. 235 ГК, Кассационная коллегия Высшего хозяйственного суда РБ при пересмотре решения №7-3/06/555К от 26 июня 2006 г. указала на то, что прокурор свои требования о признании права республиканской собственности на спорные помещения обосновывал приобретательной давностью [4].

Для иностранных граждан и лиц без гражданства применяются те же правила, что и к гражданам Республики Беларусь, если иное не предусмотрено законодательством (ч. 2 п. 3 ст. 1 ГК). Так, например, иностранные граждане и лица без гражданства не могут владеть земельными участками на других правах, кроме права аренды, что следует из ст. 12, ст. 14, ст. 16, ст. 17 Кодекса РБ о земле 2008 г. (далее – КоЗ) [5].

Имущество, приобретаемое в силу приобретательной давности, может быть не только бесхозяйным. В свою очередь, к бесхозяйным вещам относятся вещи, от которых собственник отказался, либо собственник неизвестен, либо нет собственника (п. 1 ст. 226 ГК). Причем движимые вещи, от которых собственник отказался, называются брошенными и приобретаются по отдельному основанию, предусмотренному ст. 227 ГК. Причём, отказ от права собственности согласно статье 237 ГК не влечет прекращения прав и обязанностей собственника в отношении соответствующего имущества до момента приобретения права собственности на данное имущество другим лицом. Одной из таких обязанностей является уплата налогов. Но согласно ч. 2 ст. 44 КоЗ критерием определения добросовестности, открытости и непрерывности владения земельным участком является наличие документа об уплате земельного налога. При этом самовольно занятые физическими лицами или организациями (беститульными владельцами) земельные участки земельным налогом облагаются (ст. 193 Налогового кодекса РБ 2009 г. (далее – НК) [6]. Уплата земельного налога происходит без уведомления налоговых органов о смене налогоплательщика. Когда же бесхозяйным объектом недвижимости является здание или сооружение, а не земельный участок, налог на недвижимость не взимается (пп. 2.1 п. 2 ст. 185 НК).

Уплату налога на бесхозяйную вещь беститульным владельцем подтверждает и судебная практика, в частности, решением хозяйственного суда Брестской области от 18 января 2007 г. по делу №2-2/2007, в описательной части которого указано, что налог на недвижимость – учебно-спортивный корпус – уплачивался давностным владельцем совместным предприятием ОАО «А» с 1991 г. на протяжении 15 лет [7].

К условиям приобретательной давности относятся добросовестность, открытость и непрерывность владения.

Добросовестность трактуется не так, как в большинстве норм гражданского законодательства (лицо не знало и не должно было знать о неправомерности своего поведе-

ния). В нашем случае, добросовестность — это отсутствие противоправности в действиях лица при завладении вещью (отсутствие насилия, угрозы насилия, обмана, хищения и т.п.). Однако бремя доказывания недобросовестности фактического владельца лежит на том лице, которое это утверждает.

Открытость означает, что владелец пользуется имуществом и не скрывает этого факта от окружающих.

Владение должно быть непрерывным, то есть в течение всего давностного срока лицо не должно переставать владеть вещью. Но от непрерывности, в первую очередь, требуется, чтобы владение не прекратилось для уже владеющего лица и не началось для другого лица. Кроме того, при непрерывности давностного владения не исключается перемена лица владельца, то есть иногда возможны случаи, при которых допускается преемственность давностного владения, а именно: лицо, ссылающееся на давность владения, может присоединить ко времени своего владения все время, в течение которого этим имуществом владел тот, чьим правопреемником это лицо является (п. 3 ст. 235 ГК).

Указ Президента от 3 февраля 2006 г. № 70 «О мерах по упорядочению учета и сокращению количества пустующих и ветхих домов с хозяйственными и иными постройками в сельской местности» (далее — Указ) определяет, что отказом от права собственности на пустующий дом будут являться действия собственника пустующего дома, выразившиеся в использовании его в течение последних 3 лет подряд меньше месяца в году для личного проживания либо для проживания иных лиц [8].

Статья 237 ГК определяет, что отказом может являться не только объявление собственником об этом, но и совершение им других действий, определенно свидетельствующих об его отказе. Но в случаях, предусмотренных в Указе, собственник не изъявляет желания отказаться от права собственности на дом, он лишь отказывается от права проживания в доме. Отказ от права собственности на дом лишает собственника права на получение денежной компенсации при изъятии дома. Интересен тот факт, что на земельный участок, на котором стоит дом, согласно Указу не распространяется отказ собственника от права собственности, что нелогично, ведь земельный участок предоставляется для строительства и эксплуатации жилого дома. Поэтому, если дом не используется для проживания, следовательно, и земельный участок тоже не нужен. Так как отказ не распространяется на земельный участок, то собственнику причитается денежная компенсация в размере стоимости земельного участка при его изъятии (п. 7 Указа).

Пустующие дома не подлежат постановке на учет как бесхозяйное недвижимое имущество (ч. 4 п. 3 Указа). В этом случае исполком подает заявление в суд о признании дома бесхозяйным и передаче его в коммунальную собственность без учета срока исковой давности 3 года, в течение которого собственник имеет право предъявить виндикационный иск о возврате ему жилого дома, поставленного на учет как бесхозяйное недвижимое имущество.

Пункт 4 статьи 234 ГК определяет, что течение срока приобретательной давности в отношении вещей, находящихся у лица, из владения которого они могли быть истребованы в соответствии со статьями 282–284, 286 ГК начинается со дня, следующего за днем истечения срока исковой давности по соответствующим требованиям (3 года — если речь идет о сроке предъявления виндикационного иска). Поэтому право собственности у давностного владельца приобретается в лучшем случае не по истечении 15 лет, а по истечении 18 лет. Необходимо учесть, что собственник сможет узнать о нарушении своего права со стороны давностного владельца как в день нарушения, так и спустя дли-

тельное время. Поэтому момент начала течения срока давности предъявления виндикационного иска относится к спорным и проблематичным вопросам.

Так, судебная практика показывает, что не всегда норма пункта 4 статьи 235 ГК применяется: решением хозяйственного суда Брестской области от 18 января 2007 г. по делу № 2-2/2007 установлен факт открытого непрерывного добросовестного владения учебно-спортивным корпусом в течение 15 лет. Данное решение, очевидно, было необходимо совместному предприятию ОАО «А» для регистрации права собственности в РУП «Агентство по государственной регистрации и земельному кадастру». Но такая регистрация будет невозможна в силу того, что срок приобретательной давности не включает в себя срок исковой давности по виндикационным требованиям, то есть необходимо еще 3 года для возникновения права собственности.

На наш взгляд, целесообразнее было бы течение срока приобретательной давности определять не моментом истечения срока исковой давности по виндикационным требованиям, а началом фактического владения имуществом давностным владельцем. При этом течение сроков исковой и приобретательной давности должно осуществляться не одно после другого, а одновременно. Для подобного правового регулирования приобретательной давности необходимо, во-первых, увеличить срок исковой давности по виндикационным искам в отношении недвижимого имущества до 15 лет, а во-вторых, исключить из текста статьи 235 ГК пункт 4 и установить, что течение приобретательной давности и течение срока исковой давности начинается одновременно. Следует заметить, что предъявление виндикационного иска при условиях, указанных в статье 283 ГК, возможно в любом случае, так как имущество вышло из обладания помимо воли собственника, если речь не идет о бесхозяйном недвижимом имуществе, от которого собственник отказался.

Статья 72 КоЗ 2008 г. не относит к самовольному занятию земельного участка случаи, предусмотренные частью 1 статьи 44 КоЗ – добросовестное давностное владение, что подтверждается, как уже упоминалось, документом об уплате земельного налога или сведениями, внесенными в земельно-кадастровую документацию, либо строительным паспортом, либо паспортом домовладения. Если давностный владелец не платит налог на землю, то согласно статье 23.41 КоАП предусматривается административная ответственность в виде штрафа для физических лиц от 10 до 30 базовых величин, для индивидуальных предпринимателей от 20 до 100 базовых величин [9].

Следовательно, отсутствие документов удостоверяющих право на земельный участок в случае намерения приобрести его в собственность, в силу приобретательной давности не является самовольным занятием земельного участка, и приобрести на него право собственности в силу приобретательной давности является возможным, но только для граждан (физических лиц). Для юридических же лиц самовольное занятие земельного участка не влечёт возникновение права собственности в силу невозможности вообще приобрести ими право собственности на основании приобретательной давности на земельные участки, а может лишь привести к штрафным санкциям.

В статье 44 КоЗ давность владения является основанием приобретения не только права частной собственности, но и, в качестве альтернативы, права пожизненного наследуемого владения, а также права на аренду данного земельного участка. В то время как статья 235 ГК относит приобретательную давность лишь к основаниям возникновения права собственности. В этом случае сложно сказать о коллизии правовых норм, так как статья 44 КоЗ не исключает действия норм статьи 235 ГК.

Как видим, институт приобретательной давности, являясь сравнительно новым институтом гражданского права Республики Беларусь, вызывает ряд сложностей в применении его норм на практике. Данный институт необходим для урегулирования определенных правоотношений, связанных с давностным беститульным владением движимым и недвижимым имуществом. Незавершенность законодателем данного института, особенностей его применения и состава, требует внесения ряда изменений и дополнений в действующее законодательство, что имеет не только теоретическое, но и важное практическое значение, так как реализация норм института приобретательной давности усовершенствует правоприменительную деятельность не только судов, но и деятельность налоговых органов, РУП «Агентства по государственной регистрации и земельному кадастру» и других государственных органов и организаций, а также и отношения граждан.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский Кодекс БССР, 11 июня 1964 г., № 17-3 // КонсультантПлюс: Технология; проф. версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
2. Гражданский Кодекс РБ, 7 дек. 1998 г., № 218-3.; в ред. от 08.07.2008 г. № 366-3 // КонсультантПлюс: Технология; проф. версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
3. Гражданское право: учебник В 2 ч. / Под общ. ред. проф. В.Ф. Чигира. – Мн.: Амафез, 2000. – Ч. 1. – 976 с.
4. Постановление Кассационной коллегии Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь: постановление, 29 июня 2006 г., дело № 7-3/06/555К // КонсультантПлюс: Технология; проф. версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
5. Кодекс Республики Беларусь о земле, 23 июля 2008 г., № 425-3 // КонсультантПлюс: Технология; проф. версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
6. Налоговый кодекс Республики Беларусь, 29 декабря 2009 г., № 71-3 // КонсультантПлюс: Технология; проф. версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
7. Решение Хозяйственного Суда Брестской обл.: Решение суда, 18 января 2007 г., дело № 2-2/2007 // КонсультантПлюс: Технология; проф. версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
8. О мерах по упорядочению учета и сокращению количества пустующих и ветхих домов с хозяйственными и иными постройками в сельской местности: Указ Президента РБ, 3 февраля 2006 г., № 70 // КонсультантПлюс: Технология; проф. версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
9. Кодекс об административных правонарушениях: Кодекс Республики Беларусь, 21 апреля 2003 г., № 194-3 // КонсультантПлюс: Технология; проф. версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.

УДК 332.62:504.61:69

*Ялова Я.С.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Вакульская О.А.*

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

В терминах оценки недвижимости под экологическим фактором, или фактором окружающей среды, понимается любое природное явление или качественное состояние окружающей среды и ее отдельных компонентов, а также качественное состояние самих элементов недвижимости, влияющее на рыночную стоимость недвижимости. Например, к экологическим факторам относят такие условия и параметры окружающей природной среды, как уровень загрязнения основных природных сред – воды, воздуха, почвы, включая и радиоактивное загрязнение; наличие красивого вида, наличие зеленых мас-

сивов, привлекательная архитектурная среда, наличие или отсутствие поблизости свалок, присутствие или отсутствие рядом неблагоприятных непривлекательных промышленных объектов (например, мусоросжигательных заводов).

К качественным параметрам самих элементов недвижимости относят химический состав материалов, из которых сделана постройка, уровень загрязнения внутри помещения, вызванный либо используемыми в строительстве материалами, либо технологиями производства, либо иными внешними воздействиями.

Помимо природных и антропогенных явлений и антропогенных процессов, непосредственно влияющих на стоимость недвижимости, требуется учитывать опосредованное влияние этих факторов на формирование стоимости недвижимого имущества, проявляющееся в установлении различного рода ограничений, требований и обременений экологического характера, а также возможности возникновения финансовой и материальной ответственности за причиненный экологический вред и ущерб или дополнительных затрат по восстановлению нарушенного качества среды, ликвидации загрязнений, замене технологий и оборудования.

Можно выделить три класса факторов, которые следует учитывать при оценке стоимости:

1. Факторы, непосредственно влияющие на стоимость недвижимости в настоящий момент времени или которые могут изменить ее стоимость после их обнаружения в будущем, если сейчас они не выявлены.

2. Ограничения в использовании недвижимого имущества.

3. Юридические обязательства, связанные либо с осуществлением выплат, либо с проведением работ по ликвидации причиненного ущерба.

Общепринятой классификации таких факторов не существует. В практике оценки недвижимости также пока четкой и ясной классификации экологических факторов до настоящего времени не сложилось. В международной практике принято более общее название данных явлений как факторов окружающей среды. Отчасти такое положение объясняется тем, что данное направление только формируется и охватывает огромный спектр вопросов: от учета влияния на стоимость недвижимости и имущественных прав на нее, природоохранных норм и ограничений до учета воздействия собственно экологических факторов на формирование стоимости и выработки методов количественного измерения такого действия.

В Беларуси в настоящее время большее значение имеет первый класс факторов, который учитывается либо через местоположение объекта недвижимости (объект находится в экологически чистом или экологически грязном районе), либо как самостоятельный элемент сравнения, требующий корректировки (например, наличие либо отсутствие рядом неблагоприятных объектов и качество строительных материалов).

Второй и третий класс факторов пока не оказывает серьезного влияния на процессы формирования рыночной стоимости недвижимости в силу того, что экологические требования и ограничения не так жестки, как в западных странах, а экономическая и юридическая ответственность пока не представляет серьезной проблемы для коммерческой деятельности, так как причинение ущерба окружающей среде и людям не связано с серьезными экономическими санкциями, наступающими в обязательном порядке.

Учет или неучет экологического фактора в различного рода управленческих решениях может оказывать достаточно большое влияние на эффективность использования недвижимости и на формирование представления о наиболее эффективном использова-

нии земли в конкретном районе. Обычно такие последствия бывают связаны с принятием решений местными администрациями в вопросах планирования развития определенной местности или территории. Особенно сильно проявляются негативные последствия невнимания к влиянию экологических факторов на стоимость недвижимости в тех случаях, когда власти одновременно являются собственником основной части недвижимого имущества.

В качестве примера, показывающего связь между решениями властей, основанными на учете экологического фактора, и повышением доходов от недвижимости можно привести ситуацию с увеличением стоимости земли после создания парка в одном из районов Сан-Франциско, являющимся крупным деловым и торговым центром на тихоокеанском побережье Соединенных Штатов Америки.

Парк был разбит в прибрежной зоне на месте бывшей военно-морской базы. Для того чтобы довольно узкой полоске земли на берегу океана придать вид естественного для этого места ландшафта, было проведено благоустройство территории «наоборот»: был снят асфальт, демонтирована автозаправочная станция, восстановлена естественная растительность, разбиты небольшие лагуны. Все работы по приведению территории в состояние близкое к естественному стоили около 34 млн. долл. В свою очередь, это дало городу еще одно место отдыха для его жителей, а также, несмотря на это затратное, на первый взгляд, мероприятие, обеспечило возможность увеличения доходов местного бюджета практически на сумму произведенных затрат, причем ежегодно. Произошло это следующим образом: стоимость земли и жилых домов в этом районе после создания парка резко возросла и достигла почти 20-30 млн. долл. за гектар. Расчеты показывают, что объем потенциальных налоговых поступлений в местный бюджет с территории непосредственно примыкающей к парку общей площадью 150 гектар должен составить не менее 45 млн. долл. ежегодно.

Для иллюстрации реальной экономической значимости экологического фактора в сфере управления недвижимостью можно рассмотреть пример с противоположным эффектом снижения стоимости недвижимости и значительных финансовых потерь собственника. В качестве собственника выступают городские власти Москвы. Недвижимостью является жилье, которое строится за счет бюджета города Москвы и реализуется по рыночным ценам.

Так, рыночная стоимость квартир в Москве колеблется в среднем от 2000 до 12000 долл. США за квадратный метр. В районах с худшей экологической ситуацией на юго-востоке города рыночная стоимость нового типового жилья в среднем равна 4000 долл. США за квадратный метр. В западных и юго-западных районах города с лучшей экологической обстановкой и на таком же расстоянии от центра данная величина составляет уже около 6000 долл. за квадратный метр.

Соответственно, разница, обусловленная представлениями покупателей о состоянии окружающей среды, составляет около 2000 долл. США за квадратный метр. При ежегодном вводе в эксплуатацию около 1 млн. м<sup>2</sup> жилья, продаваемого Правительством Москвы в юго-восточных районах города, только прямые ежегодные потери городского бюджета можно оценить, как минимум, в 2 трлн. долл. США (1000000 × \$2000 = \$200000000000), что по объему в несколько раз превышает все земельные платежи, собираемые с огромным напряжением. Таким образом, невнимание городских властей, выступающих в лице собственника городской недвижимости, приводит к снижению ее эффективного использования и оборачивается финансовыми потерями.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Баранова Е.В.</b> <i>Научный руководитель: к.т.н., профессор Обухова И.И.</i> КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ .....	4
<b>Бедюк А.Н.</b> <i>Научный руководитель: м.э.н. Слупик Ю.Н.</i> АМОРТИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА УЧЕТНУЮ ПОЛИТИКУ .....	8
<b>Богомазова С.О.</b> <i>Научный руководитель: ст. преподаватель, м.э.н. Зубко И.А.</i> НАЛОГОВЫЙ МОНИТОРИНГ КАК СРЕДСТВО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ .....	11
<b>Богомазова С.О.</b> <i>Научный руководитель: ст. преподаватель, м.э.н. Зубко И.А.</i> МЕРЫ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ СОВЕРШЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ .....	15
<b>Вихрова Е.С., Ступчик М.И.</b> <i>Научный руководитель: ст. преподаватель Антонюк Я.С.</i> ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. БРЕСТА МЕТОДОМ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ОБЪЕКТОВ-АНАЛОГОВ НА НАЧАЛО МАРТА 2010 г. ....	19
<b>Громько И.В.</b> <i>Научный руководитель: к.э.н., доцент Омелянюк А.М.</i> ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА БЕЛАРУСИ И РОССИИ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	23
<b>Гусева М.В.</b> <i>Научный руководитель: ст. преподаватель Ипатова О.В.</i> СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОРЯДКА СОЗДАНИЯ ОТКРЫТЫХ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ, РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И УКРАИНЕ .....	26
<b>Дулуб А.Ю.</b> <i>Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С.</i> ИЗМЕРЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ .....	30
<b>Еричева К.И.</b> <i>Научный руководитель: к.э.н., доцент Омелянюк А.М.</i> ОСОБЕННОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	33
<b>Жук Е.Г.</b> <i>Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С.</i> СИСТЕМА «КОНТРОЛЬ => ДЕНЬГИ => МОРАЛЬ» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....	35
<b>Жук Е.Г.</b> <i>Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С.</i> ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСЫ И МОРАЛЬ .....	38
<b>Иванютенко Е.Л.</b> <i>Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С.</i> РЕВИЗИЯ КАК ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ .....	41
<b>Клопоцкая О. Ю.</b> <i>Научный руководитель: ст. преподаватель Кайдановская Т. В.</i> АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА .....	45

<b>Кононович О.М.</b> <i>Научный руководитель: доцент Аверина И.Н.</i> НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЕГО АВТОМАТИЗАЦИЯ .....	49
<b>Корнелиук М.Г.</b> <i>Научный руководитель: проф., д.т.н. Папалючук Ю.Н.</i> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБОТКИ КАРТОФЕЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	53
<b>Красько О.М.</b> <i>Научный руководитель: ст. преподаватель Кудрицкая Е.Г.</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ E-COMMERCE В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ .....	55
<b>Красько О.М.</b> <i>Научный руководитель: ст. преподаватель Кудрицкая Е.Г.</i> ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В БЕЛАРУСИ .....	58
<b>Куприянович В. В.</b> <i>Научный руководитель: к.э.н., профессор Обухова И. И.</i> КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ .....	62
<b>Люкевич В.В.</b> <i>Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ .....	65
<b>Люкевич В.В.</b> <i>Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В. В.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ .....	69
<b>Люшинская Ю.Л.</b> <i>Научный руководитель: ст. преподаватель Антонок Я.С.</i> ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ АРЕНДНЫХ СТАВОК ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ г. БРЕСТА МЕТОДОМ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ОБЪЕКТОВ- АНАЛОГОВ НА НАЧАЛО МАРТА 2010 г. ....	73
<b>Магуйло В.С.</b> <i>Научный руководитель: доцент Оперовец Т.В.</i> ЕДИНАЯ ТАРИФНАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ. ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ .....	77
<b>Мальха Т.В.</b> <i>Научный руководитель: м.э.н., доцент Сланик Ю.Н.</i> УЧЕТ ЗАТРАТ, СВЯЗАННЫХ С СОЗДАНИЕМ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА .....	80
<b>Маметвельева В.А.</b> <i>Научный руководитель: ст. преподаватель Сенокосова О.В.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ .....	84
<b>Маметвельева В.А.</b> <i>Научный руководитель: ст. преподаватель Шукорев Р.А.</i> СИСТЕМА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ .....	88
<b>Манюк Е.Ф., Сокол Т.А.</b> <i>Научный руководитель: ст. преподаватель Ипатова О.В.</i> КОНВЕНЦИОННОЕ И НАЦИОНАЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРИНГА .....	91



<b>Надеина Е.В.</b> <b>Научный руководитель: ст. преподаватель Кудрицкая Е.Г.</b> ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ И ЕВРАЗИЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО – ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ.....	95
<b>Надеина Е.В.</b> <b>Научный руководитель: ст. преподаватель Степанюк В.Л.</b> МАРКЕТИНГ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ТРАНСАКЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ .....	100
<b>Надеина Е.В.</b> <b>Научный руководитель: ст. преподаватель Степанюк В.Л.</b> CRM-СИСТЕМЫ КАК СРЕДСТВО РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ .....	102
<b>Негров М. О.</b> <b>Научный руководитель: доцент Кулаков И. А.</b> ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	105
<b>Негров М.О.</b> <b>Научный руководитель: доцент Кулаков И.А.</b> ФОРМИРОВАНИЕ СЕТИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ..	110
<b>Осшок А.А.</b> <b>Научный руководитель: ассистент Довыденко Н.А.</b> 4D-БРЭНДИНГ .....	114
<b>Пахомов А.В.</b> <b>Научный руководитель: к.э.н., доцент Четырбок Н.П.</b> ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ.....	119
<b>Пахомов А.В.</b> <b>Научный руководитель: к.э.н., доцент Четырбок Н.П.</b> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	121
<b>Петрова Н.В.</b> <b>Научный руководитель: к.э.н., доцент Потапова Н.В.</b> ФАКТОРЫ РОСТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАЙМСТВОВАНИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	124
<b>Радыванюк К.И.</b> <b>Научный руководитель: доцент Оперовец Т.В.</b> СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ОЦЕНКИ КАК ЭЛЕМЕНТА МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	127
<b>Савельев В.В.</b> <b>Научный руководитель: д.э.н., профессор Павлючук Ю.Н.</b> УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРИМЕРЕ КУПВКХ «БРЕСТВОДОКАНАЛ». МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ .....	130
<b>Савельев В.В.</b> <b>Научный руководитель: д.э.н., профессор Павлючук Ю.Н.</b> АНАЛИЗ ПОТЕРЬ И НЕУЧТЕННЫХ РАСХОДОВ ВОДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА БРЕСТКОЙ ОБЛАСТИ .....	133
<b>Хрещик Н. А.</b> <b>Научный руководитель: ст. преподаватель Ипатова О.В.</b> ПРИБРЕТАТЕЛЬНАЯ ДАВНОСТЬ .....	136
<b>Яловая Ю.С.</b> <b>Научный руководитель: ст. преподаватель Вакульская О.А.</b> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ .....	140

Научное издание

# СБОРНИК КОНКУРСНЫХ НАУЧНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ И МАГИСТРАНТОВ

Часть II

Ответственный за выпуск *Сидоревич Н.М.*

Редактор *Строкач Т.В.*

Компьютерная вёрстка *Кармаш Е.Л.*

Корректор *Никитчик Е.В.*

ISBN 978-985-493-161-6



9 789854 931616

Издательство БрГТУ.

Лицензия № 02330/0549435 от 08.04.2009 г.

Подписано к печати 29.06.2010 г. Формат 60×84 1/16.

Бумага «Снегурочка». Гарнитура «Arial Narrow».

Усл. п. л. 8,5. Уч.-изд. л. 9,125.

Тираж 75 экз. Заказ № 710.

Отпечатано на ризографе учреждения образования  
«Брестский государственный технический университет»  
224017, Брест, ул. Московская, 267.