

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ

«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СБОРНИК КОНКУРСНЫХ НАУЧНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ И МАГИСТРАНТОВ

Часть II

Брест, 2009

УДК 624:628;+338:339

Сборник конкурсных научных работ студентов и магистрантов.

Рецензент: директор УНИиОКП «НТЦ» А.Я. Найчук, д.т.н., профессор

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

Редакционная коллегия: главный редактор: к.ф.-м.н., доцент В.С. Рубанов,
зам. главного редактора: к.т.н., профессор Шведовский П.В.

Члены редколлегии: к.т.н., доцент Монтик С.В.
к.т.н., доцент Костюк Д.А.
доцент Громик Н.В.
к.э.н., доцент Козинец М.Т.
к.э.н., доцент Бояринцев Г.А.

УДК 624:628;+338:339

ISBN 978-985-493-124-7

© Издательство БрГУ, 2009

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Основу экономики любой страны составляет малый и средний бизнес. Уровень развития малого и среднего бизнеса – это показатель трудолюбия народа. Бизнес такого рода играет важную роль в экономиках развитых стран: создает рабочие места и заполняет те экономические ниши, которые нерентабельны для крупных производителей; налоговые поступления от малого и среднего бизнеса становятся важным компонентом в бюджете.

Одним из основных приоритетов экономической политики нашего государства в 2008 году стало развитие малого бизнеса. Динамичное развитие предпринимательства призвано способствовать насыщению внутреннего рынка качественными товарами и услугами, способствовать усилению конкуренции, созданию новых рынков, обеспечению занятости, сокращению расходов на социальную защиту и обучение.

Республика Беларусь имеет довольно развитое законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность, в том числе специальное законодательство о малом бизнесе. При этом законодательные акты РБ признаются образцом для других государств СНГ. В Законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь» определены главные приоритеты государства в системе поддержки малого бизнеса:

- формирование инфраструктуры поддержки предпринимательства;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию производственных, торговых, научно-технических, информационных связей с иностранными юридическими и физическими лицами;
- льготные условия для получения информационных, финансовых и материально-технических ресурсов, научно-технических разработок и технологий [1].

Прежде всего, о развитии сектора малого предпринимательства в Республике Беларусь следует судить по его численности (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика развития малого предпринимательства в Республике Беларусь (по данным Министерства статистики и анализа)

Показатели / год	2004	2005	2006	2007	2008
Количество малых предприятий (МП), тыс.	27,8	29,05	31,0	32,0	33,9
Удельный вес малого предпринимательства в ВВП, %	12,7	13,0	13,2	13,8	14
Количество индивидуальных предпринимателей (ИП), тыс.	180,0	189,1	186,7	189,8	181,2
Численность занятых на малых предприятиях, тыс. человек	381,0	383,1	387,3	389,2	378,0

Количество предприятий малого бизнеса на конец 2008 года составило 33 900. На протяжении последних лет оно менялось, но незначительно. Роста количества малых предприятий в результате многочисленных перерегистраций практически не наблюдается.

Распространение малого бизнеса по территории республики крайне неравномерно. Центром малого предпринимательства является город Минск. Здесь работает 50% малых предприятий республики. Это объясняется развитой производственной и социальной инфраструктурой г. Минска, на его территории сконцентрированы огромные производственные мощности и квалифицированные кадры. Далее следуют: Минская область (12%), Гомельская область (8%), Витебская область (7%), Брестская область (8%), Могилёвская

область (7%), Гродненская область (8%). Говоря об эффективности функционирования малого бизнеса в республике, следует рассмотреть следующие показатели (табл. 2).

Таблица 2. – Анализ основных экономических показателей деятельности субъектов малого предпринимательства за 2007-2008 годы

Наименование показателя	Год	Темп роста на МП, %	Темп роста по экономике респ., %	Прогнозный показатель по респ., %	Уд.вес МП в соответствующем показателе по респ., %
1. Производство промышленной продукции	2007	113,8	108,0	102-103	9,5
	2008	112,1	104,1	104,5-105,5	7,8
2. Производство потребительских товаров	2007	118,0	102,5	103-104	11,4
	2008	107,5	102,8	103,5-104,5	9,0
3. Инвестиции в основной капитал	2007	118,3	96,6	102-103	6,7
	2008	113,8	96,8	103,5-104,5	4,3
4. Объем розничного товарооборота	2007	113,8	108,5	108,5	5,0
	2008	131,3	116,8	104,5-105	5,6

Таким образом, фактические показатели экономического роста по малым предприятиям не только превышают средние по республике, но и прогнозные [2].

Что касается изменений в структуре распределения субъектов малого предпринимательства по отраслям народного хозяйства, то она в целом соответствует общемировой тенденции. Характерно увеличение доли малых фирм в отраслях с наибольшей скоростью денежного обращения (торговля и общественное питание; общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка, риэлтерские услуги). И их число сокращается в отраслях, требующих значительных капитальных вложений или характеризующихся высокими рисками деятельности (промышленность, ЖКХ, наука и научное обслуживание, строительство).

Сокращению предприятий малого бизнеса способствует множество проблем, которые постепенно решаются в республике:

- Высокая налоговая нагрузка.
- Нестабильность законодательства.
- Коррупция в органах власти и управления.
- Проверки контрольно-надзорных органов.
- Нормативно-правовые и административные барьеры.
- Низкая квалификация персонала.
- Высокая арендная плата.
- Трудности с приобретением сырья, оборудования.
- Рост цен на сырье, материалы.
- Проблемы со сбытом товаров и услуг.
- Ограниченность финансовых средств, дефицит средств на развитие.
- Трудности с получением кредита [3].

Одной из главных проблем малого и среднего бизнеса на сегодняшний день остается доступ к кредитным ресурсам для финансирования текущей деятельности. В РБ принят ряд нормативных документов, направленных на создание благоприятных условий для доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к кредитно-финансовым ресурсам, развитие механизмов микрофинансирования, упрощение процедуры получения микрокредитов. Банковская система республики предпологает возможность кредитования предприятий. Системообразующие банки (Беларусбанк, Белпромстройбанк, Белинвестбанк, Белагропромбанк, Бельнешэкономбанк), контролирующие около 80% всех ресурсов, в основном кредитуют государственные и крупные предприятия. Негосударст-

венные банки преимущественно кредитуют частный сектор. Кредитование малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений работы таких коммерческих белорусских банков, как Приорбанк, Белгазпромбанк, Белросбанк, ВТБ (Беларусь), Межторгбанк, Белорусский банк малого бизнеса и др. В них разрабатываются специальные программы кредитования проектов малого и среднего бизнеса [4].

Кроме того, в стране отсутствуют такие эффективные и признанные в мире формы предпринимательского инновационного финансирования, как инвестиционные банки, венчурные фонды и другие.

Очевидно, что белорусские банки нуждаются в активизации работы по кредитованию малого и среднего бизнеса. Несмотря на существующие возможности получения кредита, на практике реализация ранее перечисленных мероприятий затруднена по ряду причин.

При обращении в банк за кредитом к МП предъявляются такие же жесткие требования, как и к крупным предприятиям: предоставление бухгалтерской отчетности, устойчивая платежеспособность, достаточность имущества для залога либо поручительство со стороны заинтересованных сторон. Однако МП и ИП в основном работают на арендованной площади и оборудовании и не имеют залогового обеспечения; их платежеспособность не всегда можно рассчитать, за них никому поручиться.

1. Высокие процентные ставки по кредитам.
2. Сжатые сроки возврата кредитов.
3. «Нереальная» отчетность.
4. Недоверие со стороны потребителей и местных органов власти.
5. Недостаточность в малом бизнесе квалифицированных кадров, обладающих навыками в области финансов, маркетинга и менеджмента и знакомых со спецификой малого предпринимательства.

Проанализировав сложившиеся проблемы в области кредитования малого бизнеса, мы можем предложить следующие направления их решения.

Для развития малого бизнеса в Республике Беларусь должна быть создана единая система, включающая признание важной роли малого бизнеса со стороны общества, внимание со стороны власти и проведение постоянного диалога с представителями малого бизнеса, комплексная и эффективно действующая система поддержки малого бизнеса.

Для преодоления ограничений кредитования малого бизнеса необходимо создать систему гарантирования кредитно-финансовых рисков, которая бы включала ответственность государства, банка и заемщика.

В растущей системе кредитования малого и среднего бизнеса конкурирующие банки должны стремиться к тому, чтобы срок обслуживания кредита стал больше, платежи стали меньше. Для того чтобы обеспечить клиенту такие условия, в которых они бы при сохранении определенного размера дохода своевременно рассчитываясь по кредиту, получали больше возможностей развивать свой бизнес.

Должны прорабатываться вопросы по активизации процедур приватизации, особенно в отношении неэффективно используемых площадей, акционирования госпредприятий. Огромные неиспользованные мощности убыточных предприятий могли бы предоставляться в аренду МП на условиях отсрочки платежей по аренде.

Развитие рынка лизинговых услуг в Республике Беларусь будет также способствовать решению проблем финансирования и технического обеспечения производства малыми предприятиями. Лизинговые компании не требуют такого большого количества подтверждений платежеспособности, как коммерческие банки, а предметом залога является само лизинговое имущество.

Альтернативной формой финансирования могут быть институты взаимного кредитования, которые необходимо развивать. У населения республики имеются личные сбе-

режения, которые при обеспечении необходимых гарантий и стабильности могли бы направляться на развитие малого бизнеса. Кроме того, объединение капиталов самих предпринимателей расширяет доступ к взаимному финансированию при осуществлении хозяйственной деятельности.

В областных центрах поддержки предпринимательства необходимо создавать гарантийные фонды. В первоначальный капитал для гарантийного фонда направлять те средства, которые ежегодно выделяются государством на прямую финансовую поддержку предпринимателей.

Банкам требуется увеличить степень информирования субъектов малого бизнеса об условиях и возможности получения кредита.

Необходимо подготовить учебно-методические пособия для субъектов малого бизнеса по разработке инвестиционных проектов, бизнес-планов.

Периодически нужно проводить повышение квалификации уже действующих предпринимателей, курсы для начинающих.

В заключение отметим, что инфраструктура поддержки малого бизнеса в целом создана, но нужно повысить эффективность ее функционирования. Акцент на сегодняшний день нужно сделать на развитии кооперационных связей с крупными предприятиями и повышении научно-технического потенциала малого бизнеса, доступе малого бизнеса к финансированию. Подобные меры приведут к укреплению позиций малого бизнеса на внутреннем рынке, а в комплексе с мерами по стимулированию выхода малых предприятий на внешние рынки сделают его конкурентоспособным и за рубежом.

ЛИТЕРАТУРА

1. О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь. Закон Республики Беларусь от 16 октября 1996 г. № 685-XIII.

2. Информационно-аналитические материалы о развитии малого предпринимательства в Республике Беларусь. <http://w3.economy.gov.by>.

3. Проблемы малого бизнеса. <http://good-business.ru/blog/problems-malogo-biznesa.html>.

4. Кредитование малого бизнеса. <http://bankir.ru/analytics/refer/1704300>.

УДК 330.142.211
Баранова Е.В.

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

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ВАЛОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Валовые инвестиции направлены на увеличение национального богатства, так как их объектами являются основные фонды во всех сферах экономики. Поэтому очень важно обеспечивать их эффективную реализацию. Оценка макроэкономической эффективности инвестиций в основной капитал, на наш взгляд, должна учитывать прирост национального богатства в результате их освоения. Актуальность данной проблемы объясняется значением инвестиций для всех экономических субъектов. Для отдельных предприятий эффективность ведет к увеличению конкурентоспособности производства, что, в свою очередь, приводит к повышению величин прибыли предприятий и заработной платы работников, росту уровня занятости населения (при создании новых рабочих мест) и другим положительным эффектам. Для каждого отдельного гражданина эффективность рассматривается нами как возможность повысить свой уровень жизни через покупку ценных бумаг, недвижимого и движимого имущества, укрепление социального статуса и т.п. [2].

В условиях социально-ориентированной рыночной экономики наиболее важно уметь определять влияние инвестиционной деятельности на повышение уровня жизни населения, особенно в условиях мирового финансового кризиса, когда трудно выполнять все поставленные Государственной Программой социально-экономического развития задачи.

Учитывая отсутствие общепринятых научных методов в этой сфере, нами была предпринята попытка создать методику оценки социально-экономического эффекта инвестиций в основной капитал. Укрупненный алгоритм представлен на рисунке 1.

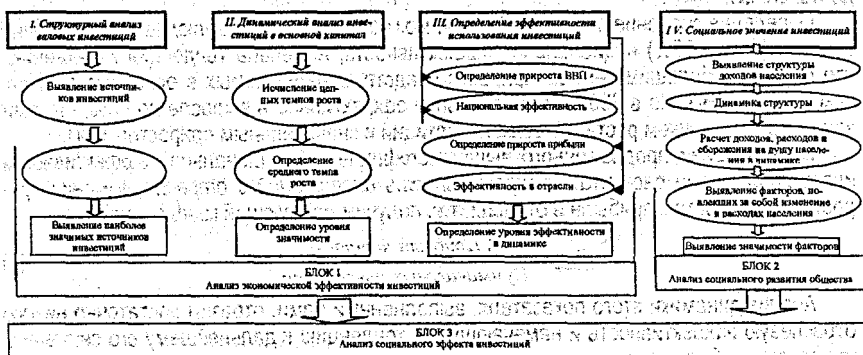


Рис. 1 – Методика определения социально-экономического эффекта валовых инвестиций

Разработанная в результате выполненного исследования методика анализа включает в себя три блока расчетно-аналитических процедур.

1 блок – анализ эффективности инвестиций. Состоит из трех этапов:

- на первом этапе рассматриваются валовые инвестиции в их структуре;
- на втором этапе эти же инвестиции рассматриваются в динамике;
- на 3 этапе определяется эффективность инвестиций в основной капитал как на макроуровне, так и на уровне отраслей и отдельных субъектов хозяйствования.

2 блок (4 этап) – анализ социального развития общества. Включает в себя рассмотрение доходов населения, их динамику и расходы.

3 блок (5 этап) – анализ социального эффекта инвестиций. Включает в себя расчеты коэффициентов инвестиционно – социального эффекта.

На первом этапе согласно данной методике были выявлены основные источники валовых инвестиций, которыми являются средства консолидированного бюджета (20-25%), собственные средства организации (40-45%), средства населения и других инвесторов (около 10%), а также кредиты банков и прочих источников (15-25%). По результатам анализа *наблюдается* спад доли в инвестициях собственных источников в среднем на 5% в год, и рост доли средств бюджета и кредитов банков в среднем на 10% в год.

На втором этапе была изучена динамика валовых инвестиций. На основании анализа можно сделать выводы, что:

- валовые инвестиции в среднем увеличиваются на 34,18% ежегодно;
- темп роста средств бюджета, направляемых на инвестиции, выше средних темпов роста валовых инвестиций на 10%;
- средства населения увеличиваются в такой же степени, как и валовые инвестиции;
- по остальным источникам намечен в среднем более низкий темп роста по сравнению с ростом инвестиций.

На третьем этапе для оценки эффективности инвестиций на макроуровне выполняется расчет показателя национальной эффективности, который предлагается определять по следующей формуле:

$$\varepsilon_{\text{нац}} = \frac{\Delta \text{ВВП}}{\text{Сумма валовых инвестиций}} \quad (1)$$

Данный показатель отличается от традиционного коэффициента народнохозяйственной эффективности тем, что вместо прироста национального дохода предлагается использовать показатель ВВП, информация о котором более доступна при проведении анализа. К тому же в данном макроэкономическом показателе отражается стоимость конечного продукта, что позволяет более полно оценить эффективность инвестиционной деятельности.

Определив значение этого показателя, можно сказать, что наблюдается достаточно высокая (более 50%) национальная эффективность, намечена тенденция к снижению, что связано с большим темпом прироста средств, вкладываемых в основной капитал, чем прирост ВВП. Но в 2008 г. национальная эффективность выросла до 88%, что связано с резким скачком роста валовых инвестиций и значительным приростом ВВП.

На основании предложенного выше коэффициента национальной эффективности инвестиций можно рассчитать *эффективность инвестиций в отрасли*, заменив прирост ВВП приростом прибыли в отрасли, т.е. получим следующий коэффициент:

$$\varepsilon_{\text{отр}} = \frac{\Delta \text{Прибыли в отрасли}}{\text{Сумма валовых инвестиций}} \quad (2)$$

Анализ динамики этого показателя, выполненный нами, отразил достаточно низкую отраслевую эффективность и намечающуюся тенденцию к дальнейшему его снижению, что связано с более значительными темпами прироста средств, вкладываемых в основной капитал, чем прирост прибыли (особенно в 2006 – 2007 гг.). Тем не менее, в 2008 году отраслевая эффективность выросла до 14%, что связано с резким скачком роста валовых инвестиций и значительным приростом прибыли в отрасли.

Для оценки *на 4 этапе* социальной эффективности валовых инвестиций прежде всего необходимо выполнить содержательный анализ структуры и динамики развития различных источников доходов населения, которыми являются:

- оплата труда (занимает значительный вес 55-60%);
- трансферты населению (в среднем 21%);
- доходы от собственности (1-2%) и прочие доходы (15-20%).

Мы видим, что в целом структура доходов населения остается постоянной на протяжении всего исследуемого периода (2004 – 2007 гг.), но доля оплаты труда в 2007 году снизилась на 2% по сравнению с 2006 годом.

На основании анализа доходов, расходов и сбережения населения выявлено, что в среднем доходы, расходы и сбережения населения номинально увеличиваются на 26%, 27% и 10% соответственно, а реально эти показатели увеличиваются на 15%, 16% и 1% соответственно.

Далее был выполнен анализ социальной эффективности инвестиций на основе системы относительных показателей, характеризующих соотношения между темпами динамики расходов и доходов населения, сбережений и доходов, а также оценки их реальной величины после дефлятирования. При этом учитывается тот факт, что вложение инвестиций в основной капитал приводит к росту национального богатства страны, следовательно, возрастают возможности всех экономических субъектов в части получения дохода и прибыли. Таким образом, увеличиваются доходы населения, его способность к потреблению и сбережениям.

Анализ также показал, что в анализируемом периоде наблюдается рост суммы доходов и расходов. До 2007 г. был также отмечен и рост сбережений, но уже в 2007 г. сбережения снизились в 5 раз. Доля расходов в доходах населения растет и составляет более 95%. В связи с тем, что в стране снижается численность населения, а сумма дохо-

дов растет, размер суммы доходов на душу населения повышается большими темпами, чем совокупные доходы.

Рост сбережений до 2007 г. был достаточно высок (в районе 35% в год), но затем он сменился спадом, и темп роста составил 19,6% к 2006 году. В связи с этим среднегодовой темп роста ниже 100% и составляет 71,5%.

Наблюдается также и снижение темпов роста совокупного дохода: в 2007 году он составил 120,5%, хотя в 2006 году составлял 130,6%. Среднегодовой темп роста расходов (127,4%) выше среднегодового темпа роста доходов (125,7), что ведет к уменьшению прироста сбережений.

На следующем этапе, согласно представленному выше алгоритму, проводится многофакторный анализ динамики реального располагаемого дохода и выявляются факторы, приводящие к его росту или, наоборот, тормозящие его.

Проведя факторный анализ, мы определили, что наибольшее положительное влияние на динамику расходов населения в рассматриваемом периоде оказало повышение дохода, а отрицательное – инфляция – ее значение находится в пределах 50%. Мультипликативная модель анализа и его алгоритм приведены ниже.

$$PRH = Dd \times Ch \times P/CD \times r, \text{ где } r = I/I_0, \text{ или } PRH = a \times v \times c \times f$$

1. $\Delta PRH = PRH_1 - PRH_0$, в т.ч. за счет отдельных факторов:

2. $\Delta PRHa = PRH_0 \times (a - 1)$,

3. $\Delta PRHv = PRH_0 \times a \times (v - 1)$,

4. $\Delta PRHc = PRH_0 \times a \times v \times (c - 1)$,

5. $\Delta PRHf = PRH_0 \times a \times v \times c \times (f - 1)$.

На 5 этапе необходимо оценить социальную эффективность инвестиций. Для этого мы используем систему показателей, предложенных в ходе НИРС:

коэффициент социальной эффективности валовых инвестиций по доходам

$$K1 = \frac{\text{Темп роста номинального дохода}}{\text{Темп роста валовых инвестиций}} \quad (3)$$

коэффициент социальной эффективности валовых инвестиций по расходам

$$K2 = \frac{\text{Темп роста номинальных расходов}}{\text{Темп роста валовых инвестиций}} \quad (4)$$

коэффициент социальной эффективности валовых инвестиций по сбережениям

$$K3 = \frac{\text{Темп роста номинальных сбережений}}{\text{Темп роста валовых инвестиций}} \quad (5)$$

обобщенный показатель социальной эффективности

$$K = \sqrt{K1 \times K2 \times K3} \quad (6)$$

Результаты расчета данных показателей за период с 2004 по 2008 год приведены в таблице 1.

Табл. 1 – Расчет коэффициентов социальной эффективности валовых инвестиций

	2004	2005	2006	2007	2008
Темп роста D(ном), %	129,6995	130,6342	125,9852	120,8072	130,1278
Темп роста P(ном)	129,5758	130,3799	125,4545	126,3455	130,1278
Темп роста C(ном)	129,9363	135,6443	137,4290	19,6093	130,1278
Темп роста ВИ	151,2144	139,9911	134,9654	127,8746	137,7315
K1	85,7719%	93,3161	93,3463	94,4731	94,4794
K2	85,6902%	93,1344	92,9531	98,8042	—
K3	85,9285%	96,8949	101,8254	15,3348	—
K	85,7968	94,4327	95,9561	98,8282	—

Из таблицы видно, что коэффициент социальной эффективности валовых инвестиций по доходам (K1) увеличивается, в связи с этим повышается эффективность по расходам (K2) и, в т.ч.; по сбережениям. Однако в связи с уменьшением сбережений в 2007 г. наблюдается спад социальной эффективности валовых инвестиций по сбережениям (K3). Социальная эффективность валовых инвестиций возрастает ежегодно. Обобщенный показатель социальной эффективности (K) до 2006 года возрастает, а в 2007 г. он снизился в 2 раза, что связано со спадом социальной эффективности по сбережениям.

Таким образом, из проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

Основными источниками инвестиций в РБ являются бюджетные средства, собственные средства организаций и кредиты банков. Эффективность вложения инвестиций в экономику снижается в связи с замедлением темпов роста ВВП. Основными источниками доходов населения являются оплата труда и трансферты населению. Наибольшее положительное влияние на уровень расходов населения оказывает рост доходов, а отрицательное – значительный уровень инфляции. Темп роста вложений инвестиций в экономику превышает темп роста доходов населения в среднем на 10%. Темп роста совокупных доходов ниже темпов роста совокупных расходов, что приводит к снижению сбережений, однако коэффициент социальной эффективности валовых инвестиций в основной капитал увеличивается.

На мой взгляд, для дальнейшего повышения социальной эффективности необходимо увеличить доходность производства и отдачу с имеющегося у предприятий основного капитала; а также более эффективно использовать средства и имущество, имеющиеся в распоряжении граждан. Проведение государственной политики в области снижения и стабилизации уровня инфляции позволит гражданам в меньшей степени тратить свои доходы на потребление и приобретение необходимых для жизни товаров и услуг. В результате всего этого произойдет увеличение сбережений, которые являются основным источником и двигателем инвестиционной деятельности, что позволит и дальше стимулировать экономику на формирование социально качественной экономики государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Обухова И.И. Финансово-банковская статистика. – Брест, 2007.
2. Плотноцкий М.И. Финансы и кредит. – Мн., 2005.
3. Ромаш М.В., Шевчук В.И. Финансирование и кредитование инвестиций. – Мн., 2006.

УДК 334.012.64(476)

Бартошук Т.М.

Научный руководитель: ст. преподаватель Юрчик В.И.

ВЛИЯНИЕ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ НАЛОГОВ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях перехода страны к рыночным отношениям налоговая система становится одним из важнейших экономических регуляторов. От того, насколько рационально она построена, зависит эффективное функционирование народнохозяйственного комплекса.

Налоговая политика, проводимая государством, должна способствовать созданию рыночных отношений в стране, развитию социально-экономического потенциала в целом, так и в отдельных регионах. Это достигается за счет ее материализации в хозяйственной практике через систему форм и методов налогового регулирования. Основными его элементами являются налоговые льготы, через которые реализуется стимулирую-

щая функция налогового регулирования, а также санкции. Если первые поощряют деловую активность в отдельных сферах и регионах, то вторые отражают фискальную функцию налогов. От оптимизации этих двух составляющих зависит эффективность налогового регулирования.

Анализ действующей практики налогового законодательства свидетельствует о том, что в стране отсутствует необходимая оценка взаимного влияния на деятельность хозяйствующих субъектов как преференций, так и санкций, что не позволяет в полной мере судить об их результативности.

Актуальность исследования обусловлена той ролью, которую играют льготы и санкции в налоговом механизме.

Законодательством большинства развитых стран малый бизнес определен в качестве особого субъекта государственного регулирования. Специфика малого бизнеса определила особенности его налогообложения, которые ориентированы на долгосрочные цели экономического развития и привязаны к реально складывающимся экономическим пропорциям внутри данного сектора.

Сложившаяся международная практика налогообложения предусматривает по отношению к субъектам малого и среднего предпринимательства два основных подхода:

1) введение на фоне стандартной национальной налоговой системы совокупности налоговых льгот для малого бизнеса по отдельным крупным налогам (преимущественно по налогу на прибыль, реже по НДС);

2) введение особых режимов налогообложения малого бизнеса.

В РБ развит 2 подход, который представлен в виде упрощенной системы налогообложения.

Оба подхода претерпели существенные изменения в ходе налоговых реформ 80-90-х годов XX века.

В рамках первого подхода необходимо отметить, что до середины 80-х годов налогообложение прибыли большинства развитых стран было основано на сочетании высоких налоговых ставок с широкой системой налоговых льгот (в основном для приоритетных отраслей). Реорганизация налоговых систем фактически повсеместно привела к снижению налоговых ставок и степени прогрессивности шкалы налогов, а также введению более умеренной системы налоговых льгот. Однако именно в этот период получила развитие система «щадящего» налогообложения малого бизнеса.

Республика Беларусь придает большое значение развитию малого предпринимательства, принимает необходимые меры по стимулированию, созданию благоприятных условий для повышения инвестиционной активности в данном секторе экономики.

Предпринимательство играет важную роль в социально-экономическом развитии страны, способствуя формированию конкурентной среды, росту производства потребительских товаров; расширению сферы услуг; созданию новых рабочих мест, приданию экономике дополнительной стабильности.

Так, удельный вес работающих в сфере малого бизнеса составляет около 14% от занятых в экономике. На малых предприятиях республики производится 6,2% от общего объема производства продукции (работ, услуг). В объеме ВВП удельный вес малых предприятий составляет 8%. Удельный вес налоговых поступлений составляет 16,1%.

Государственная политика в области развития и поддержки предпринимательства является неотъемлемой частью экономической политики страны и начала формироваться после принятия в 1996 году Закона Республики Беларусь "О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь".

Малое предпринимательство в Республике Беларусь представляет собой перспективно развивающийся сектор экономики, постепенно увеличивающий свой вклад в обеспечение общего экономического роста.

Таким образом, для стимулирования предпринимательской активности малых предприятий использование такого инструмента финансового регулирования в масштабах региональной экономики, как налоговые льготы, становится все более злободневным.

Многочисленные налоги и сборы нередко оставляют предприятию лишь 5-10% полученной прибыли, это приводит к тому, что предприятия начинают скрывать свои доходы и не платить налоги. А если бы государство снизило налоги, предпринимателям не зачем было бы искать пути к сокрытию доходов.

Одной из наиболее существенных налоговых льгот для малого бизнеса является снижение ставки по налогу на прибыль. Это можно осуществить за счёт применения налоговой скидки. Так, наиболее эффективно развивающиеся предприятия смогут получить скидку по налогу на прибыль, которая напрямую будет зависеть от уровня их рентабельности (таблица 1).

Таблица 1 – Применение скидки в зависимости от рентабельности предприятия

Рентабельность	Предоставление льготы
Менее 10%	Льгота не предоставляется
10% - 20%	Предоставляется скидка по налогу
Свыше 20%	Ставка налога на прибыль 12%

Расчёт скидки по налогу на прибыль будет осуществляться следующим образом:

$$\text{Скидка(\%)} = (\text{Нормативная рентабельность} - \text{Фактическая рентабельность предприятия}) * 1/24 * 100\%$$

Где за норматив рентабельности принимается условно выбранный уровень рентабельности. Предприятия, которые имеют фактическую рентабельность выше установленного норматива, будут рассчитывать налог на прибыль применяя ставку по налогу на прибыль 12%, вместо 24%.

Применение скидки по налогу на прибыль позволит каждому субъекту хозяйствования, имеющему рентабельность свыше 10%, получить в распоряжение больше средств для своего финансирования.

Ежегодно государство из бюджета выделяет денежные средства на финансирование мероприятий программы государственной поддержки малого бизнеса в Республике Беларусь. Бюджетные средства направляются на финансирование инвестпроектов, направленных на развитие производства, создание рабочих мест, в том числе в малых и средних городах. Но государственное финансирование получают только около 1% малых предприятий, а финансирование за счёт скидки получит каждый субъект хозяйствования, имеющий рентабельность выше нижнего предела.

Таблица 2 – Финансовая поддержка малого бизнеса Республики Беларусь

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Государственное финансирование (млн. руб.)	1 930,5	2 291	2 370,4	5 199
Финансирование на 1 субъекта хозяйствования (руб.)	58 334	60 835	46 260	78 298
Высвобожденные средства за счёт применения скидки (млн. руб.)	135 463	160 056	189 523	275 163
Финансирование с учётом скидки на 1 субъекта хозяйствования (руб.)	4 093 280	4 250 026	3 698 731	4 144 021

В таблице 2 приведена сравнительная динамика финансирования субъектов малого бизнеса за счёт бюджетных средств и средств, остающихся в распоряжении предприятий за счёт применения скидки по налогу на прибыль. Высвобожденные средства за счёт применения скидки по налогу на прибыль рассчитывались исходя из среднего уровня рентабельности малых предприятий в республике.

Из таблицы видно, что государственное финансирование очень мало и не позволяет в достаточной мере развиваться малому бизнесу, следовательно, финансовое регулирование распространяется на ограниченное число малых предприятий определенных сфер деятельности. А применение скидки оставит в распоряжении предприятий достаточно большие денежные суммы, которые могут пойти на наращивание объемов производства, увеличение рабочих мест, развитие инновации.

Применение скидки по налогу на прибыль или ставки налога на прибыль 12% не приведет к существенному снижению доходов бюджета, так как высвобожденные средства пойдут на увеличения объема производства, следовательно, доходы бюджета увеличатся за счет увеличения объема производства.

Предлагаемые меры не меняют действующей системы налогообложения, а дают возможность использовать внутренние финансовые резервы малого бизнеса для дальнейшего развития данного сектора региональной экономики и увеличения его социальной значимости.

Глобальное понижение налогов ведёт к увеличению чистых прибылей, усилению стимула хозяйственной деятельности, росту капиталовложений, спроса, занятости и оживлению хозяйственной конъюнктуры.

В связи с этим предлагаемая схема налогового регулирования направлена на совершенствование системы налогообложения субъектов малого предпринимательства, функционирующих в различных сферах деятельности и позволит оптимизировать усилия по финансовой поддержке и стимулированию развития данного сектора региональной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

4. Маньковский И.А. Налогообложение и налоговое право РБ. – Мн., 2006.
5. Статистический сборник Республики Беларусь. – Мн., 2008.
6. Экономика Беларуси. – 2008. – № 1(14).

УДК 330.12

Бегаль Т.В.

Научный руководитель: доцент Оперовец Т.В.

СИСТЕМА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Система пенсионного обеспечения является важнейшей составной частью системы социальной защиты населения, она затрагивает жизненно важные интересы не только граждан, находящихся на пенсии, но и всех, кто участвует в ее финансировании, зарабатывает себе будущую пенсию. Поэтому избранная тема исследования является актуальной.

Состояние пенсионного обеспечения в настоящее время представляет собой одну из острейших социально-экономических проблем, в основе которой, с одной стороны, низкий уровень размеров пенсий, с другой – достаточно высокий тариф страховых взносов. Целью работы является изучение особенностей пенсионной системы Республики Беларусь и определение основных направлений ее совершенствования.

Гарантированное Конституцией Республики Беларусь право на пенсионное обеспечение закреплено в Законе Республики Беларусь «О пенсионном обеспечении», других законодательных актах.

Законом предусматривается предоставление трудовых и социальных пенсий.

Право на пенсию по возрасту на общих основаниях предоставляется мужчинам – по достижении 60 лет при стаже работы не менее 25 лет; женщинам – по достижении 55

лет при стаже работы не менее 20 лет; при условии уплаты обязательных страховых взносов не менее 5 лет.

Таблица 1 – Основные выплаты пенсий в Брестском областном управлении Фонда социальной защиты Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь на 2008 г.

Виды пенсий	Количество выплат пенсий	Удельный вес
1. Трудовые	4 170 975	96,547%
2. Социальные	96 917	2,243%
3. Доплаты за особые заслуги, за выслугу лет госслужащим	15 598	0,361%
4. Военнослужащим срочной службы и их семьям	33 090	0,766%
5. Выплаты в зонах радиоактивного загрязнения	1 599	0,037%
6. Убывшим за границу		0,000%
7. Прибывшим из-за границы		0,000%

В настоящее время пенсионный тариф для работодателей составляет, в основном, 28% фонда заработной платы.

Сейчас в Республике Беларусь действует распределительная система пенсионного обеспечения. В основе ее лежит принцип солидарности поколений, когда страховые взносы собирают с одних, а полученные средства распределяют среди другого, более старшего поколения. Такая система имеет свои преимущества:

- возможность начать выплату пенсий незамедлительно, поскольку не требуется времени для накопления;
- размеры пенсий не зависят от результатов функционирования финансовых рынков;
- она гарантирует определенную степень социальной защиты всем пожилым гражданам;
- обеспечивает более высокую норму замещения (отношение пенсии к заработной плате) для лиц с невысокой зарплатой, т. е. внутрипоколенческое перераспределение доходов от высокооплачиваемых к низкооплачиваемым.

Такая система предполагает необходимость отчислений определенной суммы, обычно взимаемой с каждого работника в виде процента от его заработной платы. Эти средства собираются в единое целое – фонд, из которого используются для обеспечения выплат пенсионерам. В Республике Беларусь таким фондом является Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь.

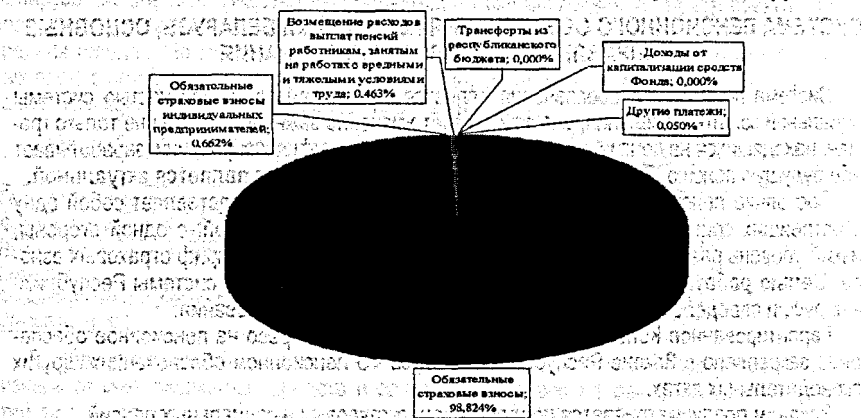


Рис.1 – Поступления в Брестское областное управление Фонда социальной защиты Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь за 2008 год

По данным рис.1 можно сделать вывод, что средства фонда образуются главным образом за счет обязательных страховых взносов; другие источники финансирования составляют незначительную часть; доходы от капитализации в качестве источника отсутствуют.

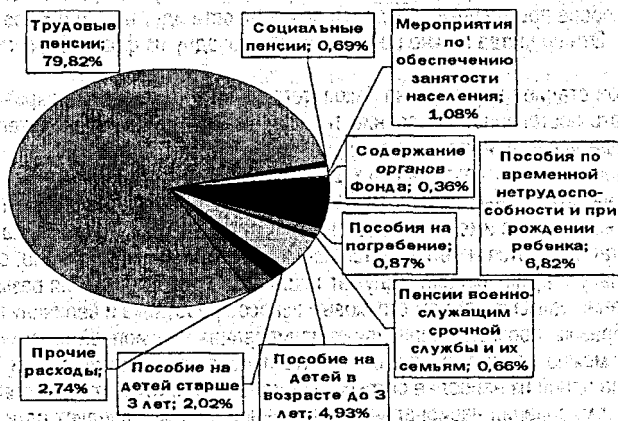


Рис.2 – Расходы Брестского областного управления Фонда социальной защиты Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь за 2008 год

Из рис.2 видно, что один из основных видов расходов – это пенсии, а именно – трудовые пенсии.

Недостатки распределительной системы:

- **Отсутствие права собственности на пенсионные накопления.** В ней нет связи между уплаченными взносами и получаемой пенсией. Система не позволяет работнику планировать уровень своего благосостояния при выходе на пенсию. В случае его смерти все выплаты национализируются для дальнейшего перераспределения в пользу социальных групп и последующего поколения.
- При высоком, критическом тарифе страховых взносов действующая пенсионная система не выполняет свою главную задачу: обеспечить достойный уровень жизни тем, кто в прошлом активно работал и создавал национальное богатство страны.
- **Зависимость распределительной системы от демографических факторов:** На протяжении последних 15 лет наблюдается активный процесс старения населения, что увеличивает долю пенсионеров и сокращает долю работающих. Именно демографический кризис, связанный с ростом продолжительности жизни и резким падением рождаемости, привел к тому, что проблема реформирования пенсионной системы стала одной из наиболее острых в социальной политике государства.
- **Излишнее перераспределение сумм пенсий.** Соотношения размеров пенсий и заработной платы для отдельных категорий пенсионеров бывают очень разными. Такая ситуация, которая отражена на слайде, не создает стимулов для участия в пенсионной системе высокооплачиваемых работников.
- **Расточительность действующей распределительной системы.** Почти 17 процентов пенсионеров по возрасту и выслуге лет получают пенсии до достижения общеустановленного пенсионного возраста. По этой причине, по оценкам специалистов Минтруда и соцзащиты, в стране фактический возраст выхода на пенсию на протяжении последних лет в среднем на один год ниже общепринятого.

Недостатки распределительного механизма позволяют уравновесить так называемая накопительная модель пенсионной системы.

Каждый работник в течение трудовой деятельности вносит взносы в пенсионные фонды, средства которых продолжительное время используются для инвестирования в экономику, а после прекращения трудовой деятельности идут на его личное пенсионное обеспечение. Эти средства можно рассматривать как одну из форм сбережений, но особого рода.

Начальной стадией перехода на накопительные принципы финансирования пенсий могло бы стать постепенное внедрение так называемой условно-накопительной системы. Такая модель сегодня успешно внедряется в Швеции. Близка к ней по своей конструкции пенсионная схема, созданная в ходе российской реформы.

Условно-накопительные счета означают, что взносы работников и (или) их работодателей учитываются на именных пенсионных накопительных счетах. Однако эти средства не капитализируются и не являются собственностью конкретных лиц, они расходуются на выплату текущих пенсий и служат лишь базой для исчисления размера пенсии, непосредственно увязывая объем страховых взносов работника и величину его пенсии.

Таким образом, проведя анализ функционирования пенсионной системы Республики Беларусь, можно сделать вывод о том, что проблема реформирования пенсионной системы стала одной из наиболее острых в социальной политике государства.

При реформировании национальной пенсионной системы следует идти по двум направлениям: 1) совершенствование нынешней модели пенсионного обеспечения, поиск ее внутренних резервов; 2) постепенное внедрение накопительных элементов, используя полезный опыт других стран, прежде всего тех, которые в недалеком прошлом имели подобную нашей пенсионную систему.

К 1-ому направлению можно отнести:

- Принятие Закона Республики Беларусь "О профессиональном пенсионном страховании", в соответствии с которым с 1 января 2009 года начал формироваться отдельный источник финансирования досрочных пенсий по условиям труда. С одной стороны, это будет способствовать оздоровлению производственной среды, с другой — постепенно освободит общую пенсионную систему от финансирования основной части пенсионных льгот в виде ранних пенсий.

- Установление мер, направленных на установление минимального периода уплаты обязательных страховых взносов как условия для назначения пенсии по возрасту. Эти так называемые кредитные периоды (учеба, периоды проживания в отдельных местностях, уход за детьми и другие) не соотносятся с принципами пенсионного страхования и не способствуют адекватной замене заработка, утраченного в связи с нетрудоспособностью. Такой срок на данный момент составляет не менее 5 лет.

- Для обеспечения использования средств государственного социального страхования по целевому назначению предлагается выплачивать пенсии, назначаемые безработным до достижения общеустановленного пенсионного возраста, за счет средств Государственного фонда содействия занятости.

- Постепенное повышение пенсионного возраста — один из самых действенных механизмов управления финансовой устойчивостью пенсионной системы.

Объективность такова, что в условиях старения населения вариант "рано и больше" экономика ни одной страны, даже куда более богатой, обеспечить не может. Но в Беларуси в ближайшее время не планируется увеличивать пенсионный возраст.

Ко 2-му направлению относятся:

- создание многоуровневой пенсионной системы. Программы, основанные на накоплении средств на будущие пенсии, уже сегодня предлагаются страховыми органи-

зациями. В Беларуси крайне медленно развивается добровольное дополнительное пенсионное страхование.

• **Введение в пенсионную систему условно-накопительных счетов.** Будут изменены подходы к исчислению пенсии в сторону большей увязки ее размера с объемом взносов работника на пенсионное страхование и созданы стимулы к более длительной трудовой деятельности. Более поздний возраст обращения за пенсией будет способствовать изменению неблагоприятной тенденции роста числа пенсионеров относительно количества занятых на рынке труда. В конечном итоге это снизит нагрузку на экономику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приложение 5 к Методическим указаниям по учету и отчетности в органах Фонда социальной защиты Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь. Форма 3-4ВФ.

2. Приложение 11 к Закону Республики Беларусь "О бюджете Республики Беларусь на 2008 год"

3. О пенсионном обеспечении (по состоянию на 6 января 2009 года): Закон Республики Беларусь от 17 апреля 1992 года N1596-XII.

4. Беспалов Г.С. Пенсионный синдром. Возможно ли его избежать? // Республика – 1998. – 25 марта.

УДК 658.152/153

Бедюк А.Н.

Научный руководитель: доцент Сланик Ю.Н.

ТИПЫ АМОТИЗАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ. ПРОБЛЕМЫ КОНТРОЛЯ ЗА ЦЕЛЕВЫМ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АМОТИЗАЦИОННЫХ СРЕДСТВ

В условиях мирового экономического кризиса большое значение приобретает повышение конкурентоспособности продукции. Одним из возможных факторов ее повышения может выступать модернизация основных средств.

Современное состояние основных средств в Республике Беларусь представлено в таблице 1. [1]:

Таблица 1 – Коэффициенты обновления и выбытия основных средств (на конец года)

Показатели	2004	2005	2006	2007
Коэффициент обновления	4,0	4,2	4,1	4,1
Коэффициент выбытия	1,8	1,6	1,3	1,2
Степень износа основных средств, %	51,2	50,9	50,7	48,6

Но, несмотря на намечающуюся положительную тенденцию, проблема изношенности основных средств остается актуальной. Ее решение представляется возможным через осуществление эффективной амортизационной политики.

Амортизационная политика может быть определена как научно обоснованная и целенаправленная система мер, осуществляемая 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 государства.

Амортизационная политика является частью экономической политики государства, в состав которой также входят научно-техническая, инвестиционная, финансово-кредитная политики. Так как амортизационная является составной частью экономической политики, она направлена на повышение эффективности производства и подъем экономики.

Целями проведения амортизационной политики являются:

- создание благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования при воспроизводстве и обновлении внеоборотных активов;
 - активизация инвестиционной деятельности;
 - ускорение научно-технического прогресса.
- Амортизационная политика решает следующие задачи:
- способствует развитию научно-технического прогресса;
 - ускорение процесса обновления основного капитала и наращивания национального богатства страны;
 - оптимизация сроков полезного использования имущества;
 - накопление достаточных средств для простого и расширенного воспроизводства;
 - создание условий для объективной оценки и переоценки основных производственных фондов.

В качестве элементов амортизационной политики выделяют:

1. Начисление амортизации.

1.1. Нормы амортизации.

1.2. Методы амортизации.

2. Накопление, предполагающее формирование амортизационного фонда.

3. Использование, включающее в себя инструменты контроля.

Для взаимодействия этих элементов необходимо существование определенного механизма. В современной международной практике используется множество различных механизмов, которые можно разделить на следующие типы, [2]:

Таблица 2

Амортизационные механизмы			
Вид	Начисление	Использование	Налогообложение
1	Свободное	Свободное	Налог на прибыль
2	Нормативное	Свободное	Нет
3	Свободное	Контролируемое	Нет
4	Нормативное	Контролируемое	Нет

1. Первый механизм соответствует отсутствию использования амортизационного механизма. До сих пор в некоторых странах, например, в Великобритании, в некоторых развивающихся странах амортизационный механизм отсутствует. Для малых предприятий он гораздо предпочтительней, чем достаточно сложный современный амортизационный механизм. Для таких предприятий гораздо удобней платить налог на прибыль, возможно, в пониженном размере без всяких амортизационных исключений из налогооблагаемой базы, а приобретать новое оборудование, его модернизировать оно может уже из прибыли. Свободный, ненормированный амортизационный механизм используется во многих развивающихся странах. Это дает им преимущество в конкурентной борьбе, особенно на стадии завоевания рынка.

2. Наиболее распространенным в высокоразвитых странах является второй тип амортизационного механизма. Начисление амортизации осуществляется в нем на основании утвержденных на законодательном уровне нормативов, а использование амортизационных средств осуществляется самостоятельно.

3. Третий амортизационный механизм со свободным начислением контролируемым использованием амортизационных средств.

4. Четвертый амортизационный механизм – с нормативным начислением амортизации и с контролируемым использованием амортизационных средств – это и есть советский амортизационный механизм. Начисление осуществляется по нормативам, а ис-

пользование контролируется государством через систему консолидации амортизационных средств министерствами и через систему промстройбанков.

До недавнего времени в Республике Беларусь использовался только амортизационный механизм второго типа. Но, в связи с введением в действие постановления Совета Министров Республики Беларусь от 18 марта 2009 г., появилась возможность использования механизма первого типа. Ситуация, складывающаяся в отношении начисления и использования амортизации, представлена на рисунке 1 [3]:

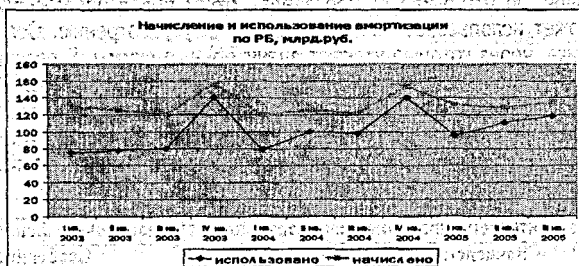


Рисунок 1 – Показатели начисления и использования амортизации в динамике

На графике четко видно, что существует разница между размером начисленной и использованной амортизации. Возникает вопрос о том, на какие цели в текущей деятельности предприятием используется образовавшаяся разница. Можно вести речь о существовании проблемы вымывания амортизационного фонда из-за его нецелевого использования. Таким образом, целесообразно рассмотреть вопрос о контроле его использования.

На схеме описано движение средств по банковскому счету и каким образом в процессе перемещения средств образуется так называемая «черная дыра» (рисунок 2):

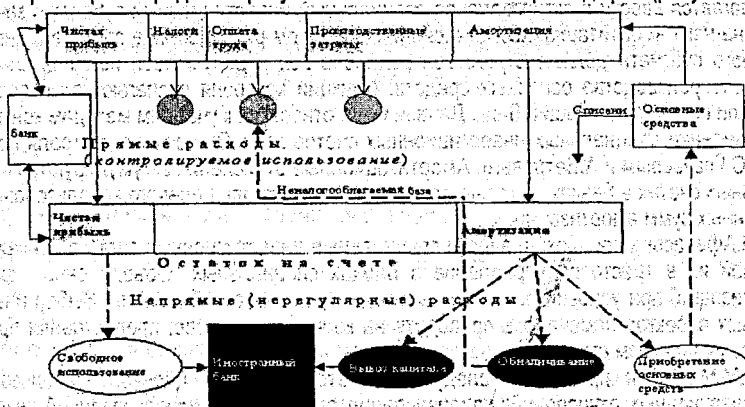


Рисунок 2 – Движение средств по банковскому счету

Средства уходят со счета на соответствующие цели: на оплату труда, на текущие производственные цели (оплата сырья, расходных материалов и т.п.), на налоги. На счете остается чистая прибыль и амортизационные начисления. Прибыль находится в полном распоряжении предприятия и может использоваться на выплату дивидендов и другие цели. Эта составляющая остатков на счете обычно мала по сравнению с амортизационной составляющей.

Но в реальности складывается иная ситуация. Большая часть этих средств используется не по назначению. Часть их выводится за границу, часть их обналичивается и используется, например, для выплаты неучитываемой зарплаты "в конвертах", часть используется для приобретения предметов потребления и роскоши для собственников предприятий и т.д. Расход этих средств никак и никем не контролируется, в отличие от таких статей расхода как налоги, зарплата, текущие производственные затраты, которые контролируются налоговой инспекцией. А амортизационные средства — это деньги прошлых периодов, по которым уже произведен отчет перед налоговыми органами. И собственник может использовать их по собственному усмотрению. Создается черная дыра в экономике, через которую утекают значительные суммы. В результате в экономике нет внутренних инвестиционных средств, нет средств для обновления и реконструкции производства, ее производственный потенциал значительно снижается.

Варианты решения проблемы нецелевого использования средств амортизационных фондов, предлагаемые различными экономистами, представлены в таблице 3, [4]:

Таблица 3

Варианты регулирования использования амортизационного фонда			
	Начисление	Использование	Особенности
Ф. Зейналов	Специальный инвестиционный субсчет	Контролируемое	Контроль осуществляется предприятием или обслуживающим банком
С. Глазьев, А. Ветров	Специальные счета в банках	Контролируемое	Контроль осуществляется банком
М. Афанасьев	Специальные инвестиционные счета в банках	Контролируемое	Трастовое управление в рамках «Объединенных фондов амортизации»
А. Марголин	Специальные счета в банках	Контролируемое	Амортизация, использованная не по целевому назначению, приравнивается к налогооблагаемым доходам

Для регулирования инвестиционных процессов в Азербайджане Ф. Зейналовым предлагается ввести в актив баланса специальный инвестиционный субсчет с зачислением на него амортизационных отчислений. При этом расходование средств с инвестиционного субсчета должно строго контролироваться и допускаться исключительно на цели воспроизводства основных средств. Функции контроля возлагаются на предприятие или на обслуживающий банк. Данная мера относится к учетным методам контроля.

Введение специальных инвестиционных счетов для обеспечения контроля предложено С.Глазьевым и А.Ветровым. Амортизационные отчисления аккумулируются на специальных счетах в банках, которые осуществляют контроль целевого использования начисленных сумм амортизации.

М.Афанасьев предложил ввести специальные инвестиционные счета в банках с передачей их в трастовое управление в рамках специальных "Объединенных фондов амортизации" при условии полного освобождения от налогообложения. Выбор инвестиционных проектов намечалось проводить на конкурсной основе, предоставляя преимущество вкладчикам фонда.

А.М.Марголин предложил следующий метод контроля целевого использования амортизационных отчислений: приравнивание амортизации, использованной не по целевому назначению, к налогооблагаемым доходам; полное изъятие соответствующих сумм, увеличенных на штрафные санкции, в государственный бюджет.

Подробнее остановимся на методе, предложенном М.Афанасьевым. На предприятии формируется бухгалтерский счет основного капитала. Амортизационные начисления переводятся в амортизационный фонд в виде реальных денежных средств. Таким образом, амортизация из чисто бухгалтерской операции переводится в разряд реальных платежных операций, контролируемых налоговыми органами. Амортизационный фонд

размещается в специальном кредитно-трастовом финансовом учреждении - объединенном амортизационном фонде (ОАФ), выполняющем одновременно функции небанковской кредитной организации. Объединенные амортизационные фонды создаются предприятиями на добровольной основе и могут иметь различную направленность: территориальную, отраслевую или смешанную; территориально-отраслевую. Выбор ОАФ предприятиями осуществляется добровольно. ОАФ работает исключительно в режиме безналичного денежного обращения. Консолидированные амортизационные средства хранятся на едином счете ОАФ в банке российской юрисдикции. На этот счет предприятия реально перечисляют амортизационные начисления. Но перевести деньги с этого счета можно только за двумя подписями: клиента ОАФ и руководителя ОАФ. Это гарантирует, что руководство ОАФ не может само использовать средства клиентов в каких-либо собственных целях; а, с другой стороны, создает реальные контрольные возможности для руководства ОАФ. Этим самым полностью блокируются возможности хищения денежных средств ОАФ. Из амортизационного фонда осуществляются все нерегулярные затраты. Например, приобретение нового оборудования, строительство; разовые рекламные кампании, приобретение программных средств, изобретений, лицензий, оплата научных, проектных, конструкторских разработок, изыскательские и геологоразведочные работы и т.п.

Таким образом, выбор эффективной амортизационной политики и рациональное сочетание ее элементов позволит руководству предприятия накапливать средства, достаточные для полного и своевременного осуществления воспроизводства внеоборотных активов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2008: Стат. сборник. - Мн.: Министерство статистики и анализа РБ, 2008.
2. Пояснения к законопроекту «О восстановлении основного капитала».
3. Ярмолевич М. Финансовые тормоза: ускорения воспроизводства основного капитала. Варианты разблокировки / М. Ярмолевич // Директор. - 2006. - № 1. - С. 15.
4. Панина Н. Амортизационный фонд: экономическое содержание, порядок формирования и учета / Н. Панина // Финансовый директор - 2006. - № 1. - С. 30-33.

УДК 330.131.7:69(476)

Бережная Г.Г.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Медведева Г.Б.

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Строительство - ведущая отрасль народного хозяйства Республики Беларусь, где решаются важные задачи структурной перестройки материальной базы всего производственного потенциала страны и развития непроизводственной сферы. От эффективности функционирования строительного комплекса во многом зависит темпы роста отечественной экономики. Оценка рисков в деятельности предприятий строительной отрасли позволяет не только сократить возможные потери, но и принять соответствующие стратегические решения по их снижению в долгосрочной перспективе.

В связи с тем, что риск представляет собой специфическую деятельность в условиях неопределенности и ситуации, обязательного (необходимого) выбора, то он также представляет собой диалектическое единство объективного и субъективного.

Таким образом, риск всегда связан с выбором определенных альтернатив и расчетом вероятности их результата - в этом проявляется его субъективная сторона. Вместе с тем,

величина риска не только субъективная, но и объективная, поскольку она является формой качественно-количественного выражения реально существующей неопределенности.

Самостоятельность в принятии предпринимателями решений как внутренне присущая им особая черта объективно связана с неопределенностью конечных результатов. На уровень их влияет множество факторов, в том числе связанных с другими качествами предпринимателя как индивидуума, особенно с уровнем его личных притязаний, психологическими свойствами, уровнем знаний и компетентности.

Известный американский ученый, исследователь современных проблем предпринимательства П. Друкер пишет: «Считается, что предпринимательство связано с огромным риском. Действительно, в такой четко выраженной области нововведений, как высокая технология (например, производство микро ЭВМ или биогенетика), степень риска весьма высока, а шансы на успех или просто на выживание достаточно низки... Согласно определению, предприниматели перемещают ресурсы из области низкой производительности и прибыльности в область более высокой производительности и прибыльности. Конечно, всегда присутствует риск сбоев. Однако даже при умеренном уровне успеха прибыль бывает более чем достаточна для того, чтобы компенсировать любую степень риска. Таким образом, предпринимательство связано с меньшим риском, чем оптимизация... Предпринимательство может оказаться рискованным потому, что многие так называемые предприниматели не обладают достаточной компетентностью» [1].

Видовое разнообразие рисков и способов их выражения достаточно большое. Однако какова бы ни была форма выражения риска, обусловленного неопределенностью экономической ситуации, содержание его составляет отклонение фактически установленных данных от типичного, устойчивого, среднего уровня или альтернативного значения оцениваемого признака.

Не существует единого мнения, какие методы должны быть использованы при выборе решения и способа определения приемлемого риска. Все существующие подходы можно разделить на две группы: процессоориентированные подходы и стратегически ориентированные подходы.

При первом подходе лицо, вырабатывающее решение, берет за основу процесс, который будет использован для принятия решения по управлению риском. Когда такой процесс выбран, уже не требуется никакого обоснования правил, по которым происходит процесс принятия решений.

Рынок можно рассматривать как ярко выраженный процессоориентированный подход, при котором предполагается, что взаимодействие производителей и потребителей продукции приведет к таким решениям по риску, при которых продукция и действия «слишком рискованные» не будут конкурентоспособны по сравнению с лучшими альтернативами.

Стратегически ориентированные подходы более обоснованы, централизованы и публичны, а также имеют более ясную логику.

Баланс «затраты-выгода» можно рассматривать как типичный стратегически ориентированный подход. Конечно, стратегически ориентированные подходы вписываются в общественные процессы и часто определяют стратегию деятельности внутри этих процессов.

Подходы, которые объединены общим названием «формальный анализ», исходят из предпосылки, что задача управления риском может быть решена умозрительно с помощью различных формальных математических методов на основе достаточно адекватно сформулированной модели системы. Все такие подходы, базирующиеся на экономических теориях и теории управления, имеют некоторые общие особенности:

- концептуализация проблем приемлемого риска как проблем принятия решения, т.е. требование выбора между альтернативными способами действия. Например, подход «затраты-выгода» пытается связать выбор с наибольшим преобладанием выгод над затратами;

- методология «разделяй и властвуй». Сложные комплексные задачи разбиваются на более простые компоненты, которые могут быть решены независимо и затем скомбинированы, чтобы получить полную оценку;

- жестко предписанные правила принятия решения. Все элементы комбинируются в соответствии с формальной процедурой, и решение принимается в строгом соответствии с полученными результатами;

- использование единой метрики. Все компоненты анализа сводятся к единому критерию (например, к стоимостным характеристикам или вероятностям и пр.);

- беспристрастность принятия решения.

Для множества возникающих в условиях рыночной неопределенности и риска хозяйственных задач классические методы и модели оказываются недостаточными.

Во-первых, в системе рыночной экономики мировая экономическая наука столкнулась с необходимостью изучать весьма сложные объекты и процессы, для которых нет и не предвидится в ближайшее время целостной теории, позволяющей использовать имеющийся математический арсенал классических методов и моделей. Риск и неопределенность рыночных отношений возникают в результате взаимодействия многочисленных объектов, внутрифирменных и межхозяйственных процессов. Способы взаимодействия и количество объектов, подлежащих анализу, нередко определяются в ходе самого процесса.

Во-вторых, если даже математические модели и могут быть построены и имеются методы их решения; все же в ряде случаев они остаются непригодными из-за огромного объема различных операций, которые необходимо выполнить.

В-третьих, возникают ситуации, когда хорошей на первый взгляд моделью системы является определенный метод, например, задача линейного, нелинейного или динамического программирования. Однако процессы, происходящие в реальной экономической системе, не поддаются формализации (слабоструктуризуемые или неструктуризуемые системы).

Все эти методы строятся на чисто формальных, объективных оценках независимо от характера рассматриваемой проблемы. Модели формируются таким образом, чтобы были четко описаны все возможные последствия событий, выбор был измеримым и все возможные решения четко идентифицированы.

Одной из основных причин неэффективного управления рисками является отсутствие ясных и четких методологических основ этого процесса. Анализ приводимых в литературе принципов управления рисками показывает их разрозненность, а отдельным попыткам их систематизации присуще множество спорных моментов. Тем не менее, анализ исследований в области методологии управления рисками с учетом требований современной экономики позволяет сформировать систему принципов управления рисками:

- решение, связанное с риском, должно быть экономически грамотным и не должно оказывать негативного воздействия на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- управление рисками должно осуществляться в рамках корпоративной стратегии организации;

- при управлении рисками принимаемые решения должны базироваться на необходимом объеме достоверной информации;

- при управлении рисками принимаемые решения должны учитывать объективные характеристики среды, в которой предприятие осуществляет свою деятельность;

- управление рисками должно носить системный характер;

- управление рисками должно предполагать текущий анализ эффективности принятых решений и оперативную корректуру набора используемых принципов и методов управления рисками.

Методы управления рисками весьма разнообразны. Из сложившейся на настоящий момент практики достаточно четко видно, что у белорусских специалистов, с одной стороны, и западных исследователей – с другой, сложились вполне четкие предпочтения в отношении методов управления рисками. Наличие подобных предпочтений обусловлено в первую очередь, характером экономического развития государства и, как следствие, группами рассматриваемых рисков.

Рассматривая всю совокупность методов количественного анализа рисков, можно сказать, что применение конкретного метода зависит от множества факторов:

- для каждого типа анализируемого риска существуют свои методы анализа и конкретные особенности их реализации. Например, при анализе технико-производственных рисков, связанных с отказом оборудования наибольшее распространение получили методы построения деревьев;

- для анализа рисков существенную роль играет объем и качество исходных данных. Так, если имеется значительная база данных по динамике РОФ, возможно применение методов имитационного моделирования и нейронных сетей. В противном случае вероятнее всего применение экспертных методов или методов нечеткой логики;

- при анализе рисков принципиально важно учитывать динамику показателей, влияющих на уровень риска. В случае анализа рисков на рынках в состоянии шока ряд методов попросту неприменим;

- при выборе методов анализа следует принимать во внимание не только глубину расчетных данных, но и горизонт прогнозирования показателей, влияющих на уровень риска;

- большое значение имеет срочность и технические возможности проведения анализа. Если в распоряжении аналитика имеется солидный вычислительный потенциал и запас времени, возможно, обучение нейронных сетей, моделирование по методу Монте-Карло и т. д.;

- эффективность применения методов анализа риска повышается при формализации риска с целью математического моделирования его воздействия на результаты деятельности предприятия. В настоящее время не только экономические системы, но и промышленные комплексы достигли такой сложности, что зачастую расчет их устойчивости невозможен без элементов теории вероятностей;

- следует учитывать требования государственных контролирующих органов к формированию отчетности о рисках. В том случае, если на нормативном уровне требуется использование методов имитационного моделирования, их применение обязательно.

Все вышперечисленное позволяет сделать вывод о том, что для эффективного анализа всего многообразия рисков в хозяйственной деятельности предприятия необходимо применять целый комплекс методов, что, в свою очередь, подтверждает актуальность разработки комплексного механизма управления рисками.

ЛИТЕРАТУРА

1. Питер Ф. Друкер. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. – М., 1992. – С. 39.

УДК 330.34

Васильева Е.М.

Научный руководитель: ст. преподаватель, магистр экономики Зубко И.А.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ СОВРЕМЕННОГО СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях системной трансформации белорусской экономики отдельные институты рыночной инфраструктуры уже созданы или находятся в стадии становления. Это относится и к деятельности страховых компаний.

Страхование принадлежит к числу наиболее быстро развивающихся отраслей хозяйственной деятельности. Появившийся в народном хозяйстве негосударственный сектор предъявляет спрос на различные виды страхования, так как частная собственность, в отличие от государственной, нуждается во всеобъемлющей страховой защите. Не имея за своей спиной финансовых гарантий со стороны государства, собственники хотят застраховать себя от возможных рисков.

Экономическая сущность страхования состоит в формировании целевых фондов и их использовании для осуществления страховых выплат при наступлении страховых случаев.

С макроэкономических позиций страхование выступает стабилизатором социально-политической жизни общества, обеспечивая спокойствие и уверенность хозяйствующим субъектам и гражданам страны.

На страховом рынке в Республике Беларусь действуют страховые компании как государственной, так и негосударственной формы собственности. И хотя в Беларуси сложился высокопрофессиональный и достаточно открытый, подконтрольный государству страховой рынок, он пока не может рассматриваться как средство защиты рыночной экономики от предполагаемых рисков и являться стимулом для расширения предпринимательской деятельности.

Современное состояние страхового рынка Республики Беларусь в первую очередь определяет степень влияния государства на взаимоотношения, складывающиеся между страховыми организациями и потребителями страховых услуг. Основные преимущества и недостатки белорусского страхового рынка представлены на Рисунке 1.

Однако национальный страховой рынок демонстрирует высокую динамику развития. Исходя из предварительных данных, полученных перестраховочным обществом SwissRe за 2007 г., среди 88 национальных страховых рынков мира темпы роста страхового рынка Республики Беларусь соответствовали 23-му месту, а среди 35 стран Европы — 10-му. Достигнутый результат в значительной мере обусловлен положительной динамикой изменения макроэкономических условий, оказывающих влияние на благосостояние граждан.

Это также свидетельствует о высоких потенциальных возможностях белорусского страхового рынка, особенно с позиции защиты имущественных интересов, прежде всего юридических лиц. Подтверждением справедливости данного вывода является оказание в настоящее время государством финансовой поддержки юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, имуществу которых нанесен ущерб в результате чрезвычайных ситуаций.

В настоящее время, по оценкам БРУСП «Белгосстрах», уровень страховой защиты основных фондов белорусских предприятий не превышает 5% от их остаточной стоимости. Такое положение дел нельзя признать удовлетворительным с точки зрения обеспечения их бесперебойной работы. Подобные результаты являются следствием того, что до недавнего времени источником уплаты страховых взносов при страховании имущества являлась прибыль предприятия. С принятием Указа Президента Республики Беларусь от 19.05.2008 № 280 "О включении страховых взносов по видам добровольного страхования, не относящимся к страхованию жизни, в затраты, по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг)" можно ожидать определенных положительных изменений ситуации.

Согласно «Основным направлениям социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2015 годы» дальнейшему развитию рыночной инфраструктуры в этот период будут способствовать: совершенствование финансовых услуг, оказываемых небанковскими институциональными инвесторами, в т.ч. страховыми компаниями; формирование и активизация развития системы финансовых рынков и институтов, включая банковский сектор и сеть небанковских финансовых организаций, в состав которых входят и страховые компании [1].

Преимущества страхового рынка Республики Беларусь

Наличие более 2-х десятков страховых организаций государственной и негосударственной формы собственности, практически все из которых, за редким исключением, работают на рынке больше 10-12 лет и по праву завоевали доверие своих клиентов;
Достаточно высокая степень присутствия страховщиков через филиалы, представительства и сеть страховых агентов в регионах республики;
Наличие нескольких брокерских компаний – профессиональных страховых консультантов, позволяющих своим клиентам заключать договора страхования на лучших условиях с последующим их сопровождением, включающем содействие в получении страховых выплат;
Высокий уровень профессиональной подготовки специалистов страховых организаций и страховых брокеров;
Отсутствие «серых» страховых схем, достаточная открытость и прозрачность;
Высокая подконтрольность со стороны государства;
Готовность страховщиков к работе с большим объемом договоров и к предложению на рынке новых страховых продуктов и программ.

Недостатки страхового рынка Республики Беларусь

Своеобразная государственная политика в области страхования пока не рассматривающей страхование как наиболее эффективную систему защиты рыночной экономики от предполагаемых рисков, как фактор экономической стабильности и стимул расширения предпринимательской деятельности, как средство формирования долгосрочных инвестиционных ресурсов;
Неустойчивость страхового законодательства, слабо направленное на стимулирование развития страхования, на актуализацию самой идеи страхования и формирование «страховой культуры общества»;
Низкая страховая культура населения; руководства предприятий, недооценивающих возможности страхования как механизма передачи своих рисков и убытков третьему лицу (страховщику), привыкших не оценивать последствия наступления возможных событий и готовых покрывать возникающие убытки за счет иных «традиционных» источников («собственный карман», прибыль предприятия, различные выплаты и пособия из госбюжета и т.п.);
Дисбаланс государственной политики в отношении участников разных форм собственности, недостаточным использованием рыночных принципов и подходов;
Приоритетное развитие обязательных видов страхования, объем сборов по которым последние несколько лет превышал 60,0% от общей суммы страховых взносов;
И как следствие вышелечисленных факторов - низкий уровень распространения страховых услуг: так, доля собираемых страховых взносов в ВВП составляет около 0,8%, а на 1 человека в стране приходится в среднем около 25 USD страховых взносов.

Рис. 1 – Преимущества и недостатки современного страхового рынка Республики Беларусь

В целях дальнейшего развития страховой деятельности в прогнозируемый период планируется унифицировать законодательство, повысить капиталоемкость страховых организаций, развивать добровольные виды страхования, повысить эффективность системы надзора и регулирования страховой деятельности, совершенствовать порядок формирования страховых резервов, сформировать единую автоматизированную систему сбора и обработки данных страховой деятельности (Рисунок 2).

С учетом взаимосвязи страхования и социально-экономического развития республики представляется, что более высокая динамика может быть достигнута при условии ускорения экономического роста страны, что проявляется ростом ВВП на душу населения и доходов населения. Это будет способствовать увеличению у физических лиц свободных денежных средств, которые могут быть эффективно размещены в виде долгосрочных накопительных страховых продуктов. Кроме того, одним из важнейших факторов повышения финансовой устойчивости и положительной динамики страхового рынка является дальнейшее увеличение количества видов обязательного страхования. Исходя

Основные направления развития страховой деятельности в Республике Беларусь в 2006-2015 гг.

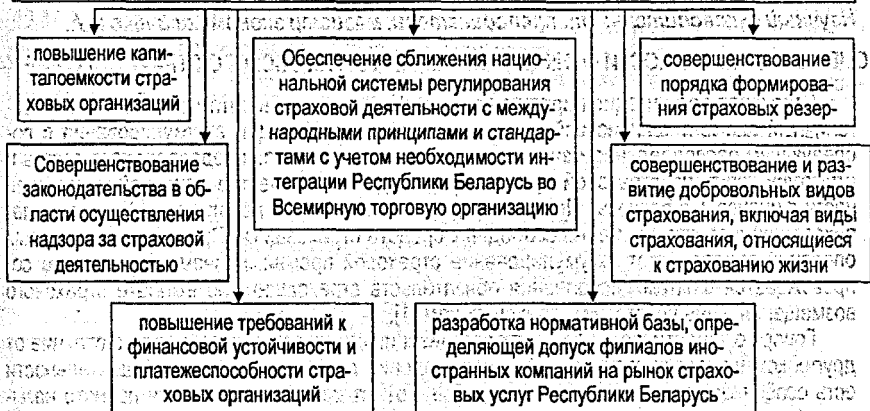


Рис. 2 – Основные направления развития страховой деятельности Республики Беларусь

из мировой практики, наиболее актуальным для республики представляется введение обязательного медицинского страхования, страхования «дополнительной» пенсии, гражданской ответственности организаций – источников повышенной опасности, организаторов (устроителей) массовых мероприятий, а также владельцев жилых помещений. Учитывая социальную значимость данных видов страхования, предполагающую доступность тарифов и их постоянное снижение, при их проведении необходим постоянный и эффективный контроль над осуществлением страховых выплат в полном объеме. Данный подход наиболее качественно может быть реализован при ограниченном количестве участников рынка и наличии сильного государственного страховщика. Это формирует предпосылки для повышения управляемости рынка со стороны государства, обеспечивает его нормальное функционирование и позволяет динамично развиваться. Наряду с увеличением услуг по видам обязательного страхования страховой рынок получит возможность роста при условии расширения сфер экономической деятельности, перечень оказываемых услуг, а также иных операций, при осуществлении которых обязательно наличие страховой защиты, но на условии добровольного страхования. Подобные мероприятия стимулирующего характера позволяют минимизировать риски всех участников данных экономических отношений и влиять на повышение их конкурентоспособности. Страхование и эффективно функционирующая рыночная экономика – категории взаимосвязанные и даже неразделимые. Там, где действует рынок с его объективными законами, имеется риск, следовательно, страхование будет являться самым эффективным методом его управления. В этой связи необходимо изменение подхода к роли и месту страхования в системе денежных отношений [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. «Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2015 годы»
2. А. Сверх, С. Осенко «Страховой рынок Республики Беларусь: перспективы в развитии», «Банковский вестник», август 2008 г.
3. Указ Президента Республики Беларусь от 25.08.2008 № 530 «О страховой деятельности».
4. Интернет-ресурс: www.minfin.gov.by.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЕЛОРУССКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

Страховая организация наряду с другими финансовыми институтами составляет органичный элемент финансовой системы государства. Принцип аккумулирования с последующим распределением значительных денежных потоков предопределяет состав и структуру капитала страховой организации, выделяя в качестве основной и ведущей части финансовые ресурсы. Последние представляют собой привлеченный капитал, переходящий в состав временно свободных средств страховщика. Проведение страховых операций предполагает аккумулирование страховой премии, причем сбор взносов сопровождается фактами исполнения обязательств страховщика по выплате страхового возмещения лишь некоторым страхователям [1].

Говоря о теоретических аспектах организации страховой деятельности, в отличие от других коммерческих организаций, в определении прибыли от страховой деятельности есть особенность: в страховом деле прибыль от страховой деятельности принято называть финансовым результатом, поскольку он может быть как положительным, так и отрицательным вследствие характера проявления риска во времени. Финансовый результат определяется путем сопоставления доходов и расходов, связанных с осуществлением страховой деятельности. Основным источником доходов являются страховые премии.

Проанализируем показатели, характеризующие доходность страхового рынка в РБ за период 2007-2008 гг.

Таблица 1 – Финансовые показатели эффективности функционирования страхового рынка РБ

Наименование показателей	За 2007 г., тыс. руб.	За 2008 г., тыс. руб.	Отклонение, тыс. руб.	Темп роста, %
Поступило взносов по договорам прямого страхования и сострахования	666 095 581,9	938 312 163,30	272 216 581,4	140,87
Выплачено страхового возмещения по договорам прямого страхования и сострахования	344 418 496,7	459 291 405,70	114 872 909,0	133,35
Фактический уровень выплат по договорам прямого страхования и сострахования	51,71	48,95	-2,8	94,67
Поступило взносов с учетом перестрахования	644 308 021,3	927 338 932,20	283 030 910,9	143,93
Выплачено страхового возмещения с учетом перестрахования	343 706 586,3	437 885 286,40	94 178 700,1	127,40
Фактический уровень выплат с учетом перестрахования	53,35	47,22	-6,1	88,52
Финансовый результат	56 421 271,3	34 286 985,50	-22 134 285,8	60,77
Рентабельность по отношению к сумме выплат по договорам прямого страхования и сострахования	16,38	7,47	-8,9	45,57
Рентабельность по отношению к сумме выплат с учетом перестрахования	16,42	7,83	-8,6	47,70
Рентабельность по отношению к сумме поступивших страховых взносов по договорам прямого страхования и сострахования	8,47	3,65	-4,8	43,14
Рентабельность по отношению к сумме поступивших страховых взносов с учётом перестрахования	8,76	3,70	-5,1	42,22

Результаты анализа показали, что суммы поступивших взносов по договорам прямого страхования и с учётом перестрахования увеличились на 272 216 581,4 тыс.руб. (40,87%) и 283 030 910,9 тыс.руб. (43,93%) соответственно (рисунок 1). Темп снижения уровня выплат по договорам прямого страхования составил 5,33%, а с учётом перестрахования - 11,48%, что свидетельствует о положительном результате проведения страховых операций, а также о сокращении убыточности страховых сумм.



Рис. 1 – Динамика страховых премий и страховых выплат за 2007-2008 гг.

Темп роста поступления страховых платежей по договорам прямого страхования и сострахования превышает темп роста страховых выплат на 5,64%. Аналогичная ситуация сложилась и по страховым операциям с учетом перестрахования, где темп роста поступлений страховых премий превышает размер выплат на 12,97%. Можно предположить, что это обеспечивается увеличением количества договоров перестрахования. Положительную динамику в развитии страхового рынка подтверждает снижение фактического уровня выплат с 51,71% до 48,95% и с 53,35% до 47,22%, соответственно.

Однако наблюдается уменьшение прибыли в целом по страховому рынку за анализируемый период на 39,23%. Об этом свидетельствует существенное снижение уровня рентабельности на конец 2008 г. Расчет рентабельности страхового рынка по отношению к сумме выплат показал, что темп ее снижения превышает 50%. Расчет рентабель-

ности по отношению к сумме поступивших страховых премий показывает еще больший темп снижения – в размере 57% (рисунок 2).



Рис. 2 – Динамика показателей рентабельности страхового рынка за 2007-2008 гг.

Можно сделать вывод, что происходит резкое увеличение затрат страховых организаций, не связанных с несением страховых обязательств (не связано с выплатами).

Несмотря на уверенное динамическое развитие страхового рынка и сокращение фактического уровня выплат происходит значительное снижение уровня доходности белорусских страховых организаций, что отрицательно сказывается на финансовой устойчивости белорусских страховщиков.

В последнее время все больше страховых организаций стремились привлечь иностранного инвестора, воспользовавшись его опытом и капиталом. Ведь недостаточная капитализация страхового рынка – это чуть ли не основной сдерживающий фактор развития отрасли. В нашей республике это особенно актуально.

Поэтому в настоящее время государством проводится активная политика по либерализации законодательства, цель ее – накопление отечественными страховыми компаниями собственных средств и создание благоприятных условий для привлечения в отрасль иностранных инвесторов.

Таким образом, можно говорить о начале интеграции белорусского страхового рынка в международное сообщество и начале нового этапа развития данного финансового института.

Но не надо забывать, что мы находимся в самом начале пути и нам предстоит сделать немало для признания белорусских страховщиков равноправными игроками страхового рынка за пределами нашей республики.

Первые шаги в этом направлении уже предприняты:

- в сентябре 2007 года страховой организацией «Белэксимгарант» получен международный рейтинг финансовой устойчивости «В» в международном рейтинговом агентстве Fitch Ratings, прогноз по рейтингу «Стабильный»;

- в 2008 году страховой организацией ОАО «Би энд Би иншуренс Ко» получен рейтинг финансовой устойчивости С++ с прогнозом «Стабильный» и кредитный рейтинг В+ с прогнозом «Стабильный» в одном из самых авторитетных рейтинговых агентств в сфере страхования А.М. Best.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Основы страховой деятельности» / Под ред. Т.А. Федорова. М.: – 2002.
2. О страховой деятельности: Указ Президента Республики Беларусь от 25.08.2008 № 530.
3. Интернет-ресурс: www.minfin.gov.by.

УДК 339.138.65

Веремейко Л.В.

Научный руководитель: к.э.н., профессор Медведева Г.Т.

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА И ВНУТРЕННИЙ МАРКЕТИНГ – ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗА

Сегодня неоспорим тот факт, что персонал является одним из факторов бизнеса, входящим в ключевую тройку, наряду с финансами и информацией. Однако не всегда есть понимание того, что в современной быстрорастущей конкурентной экономике персонал не просто ресурс, а капитал, создающий дополнительную стоимость. В последнее время на смену представлению о работе с персоналом как кадровой работе пришло представление об управлении персоналом как особом направлении управленческой деятельности.

Необходимо отметить, что современная экономика требует не простого увеличения числа образованных работников, а специалистов, обладающих инновационным типом мышления и фундаментальными знаниями, способными эффективно использовать новые информационные технологии. Логично предположить, что в период изменения мировой динамики, глобализации и прогресса в различных сферах деятельности, вопросы обеспечения качественного образования приобретают особую актуальность.

Кроме того, специалисты отмечают существование зависимости качества предоставляемых услуг и удовлетворения внешних клиентов от качества работы и удовлетворения сотрудников, оказывающих эти услуги. Решение данной задачи требует методологического и практического сближения управления персоналом и маркетинга.

Органической частью управления персоналом является *маркетинг персонала*. Любое предприятие заинтересовано в привлечении высококвалифицированных специалистов. С этой целью параллельно с функциями планирования потребности в кадрах, их обеспечения и использования осуществляется маркетинг персонала, который реализуется за счет поиска и привлечения из внешних источников необходимой рабочей силы.

Маркетинг персонала – вид управленческой деятельности, направленной на долговременное обеспечение организации человеческими ресурсами. Эти ресурсы образуют стратегический потенциал, с помощью которого возможно решение конкретных целевых задач.

По мнению специалистов, в данной области *сущностью маркетинговой концепции управления персоналом* является утверждение того, что одним из важнейших условий достижения целей организации выступает четкое определение требований к персоналу, его социальных потребностей в процессе профессиональной деятельности и обеспечение удовлетворения этих требований и потребностей более эффективными, чем у конкурентов, способами.

Анализ *структуры маркетинга персонала* позволяет выделить следующие элементы:

- *создание продукта* – формирование трудового коллектива;
- *распределение продукта по каналам товародвижения* – распределение трудового коллектива и перераспределение;
- *обмен между участниками рынка* – обмен услугами между сторонами трудовых отношений.

Мероприятия по маркетингу в области персонала касаются как связей с рынком рабочей силы, так и отношений с собственными сотрудниками.

Отсюда вытекают *основные функции маркетинга персонала*:

- исследование рынка для установления текущих и перспективных потребностей организации в области персонала;
- изучение развития производства для своевременной подготовки рабочих мест и требований к сотрудникам;
- поиск и приобретение персонала, характеристики которого соответствуют требованиям, предъявляемым фирмой.

Следовательно, основной задачей маркетинга персонала является владение ситуацией на рынке труда (как внутреннем, так и внешнем) для своевременного и эффективного покрытия потребности в рабочей силе и реализации тем самым стратегических задач фирмы. Для ее решения необходима практическая реализация *информационной и коммуникационной функций* маркетинга персонала.

Таким образом, основная задача по формированию маркетинга персонала заключается в том, чтобы вызвать внимание интересующего организацию кандидата; желание остаться в ней работать.

Внутренний маркетинг играет важную роль в интеграции маркетинговой и кадровой политики. При этом персонал рассматривается как потенциальный ресурс для реализации маркетинговых функций.

Внутренний маркетинг – это один из современных аспектов менеджмента, наиболее применимый в работе с персоналом и в управлении качеством. Ужесточение конкуренции и увеличение в современных компаниях числа профессионалов формируют повышенные требования к лояльности работника к компании и к системам стимулирования и оплаты труда. Именно здесь руководителю могут пригодиться идеи внутреннего маркетинга.

Таблица 1 – Основные инструменты внутреннего маркетинга

Инструменты	Характеристика
Продукт	Это должность сотрудника в организации с ее специфическими задачами, правами и обязанностями.
Цена внутреннего продукта	Это стоимость материальных, социальных и иных благ, получаемых сотрудниками за свою работу, которая определяется степенью стимулирования их труда.
Место (способ доведения внутреннего продукта)	Это такое распределение сотрудников и поручаемой им работы внутри организации, которое бы учитывало эффективность организационной структуры, распределения задач, прав и ответственности.
Продвижение внутреннего продукта	Это создание системы маркетинговых коммуникаций (СМК) между участниками внутреннего рынка, с целью выявления их эффективности и целесообразности для качественной работы персонала.

Источник: собственная разработка автора

Как видно из таблицы 1, суть **внутреннего маркетинга** заключается в том, что отношения компании и работников строятся на тех же основаниях, что отношения компании с клиентами. Руководство «предлагает» особый продукт – должность с ее специфическими правами и обязанностями. Работник «покупает» этот продукт, «оплачивая» его своим трудом. Соответственно, ориентация на клиента – основа традиционного понимания маркетинга – дополняется ориентацией на «внутреннего потребителя» – сотрудника.

Достоинством **внутреннего маркетинга** является обеспечение высоких стандартов качества на всех этапах создания стоимости, а не только на стадии выпуска конечного продукта. Благодаря ему повышается мотивация сотрудников к труду, а значит, **внутренний маркетинг может рассматриваться как инструмент управления качеством продуктов и услуг, в частности образовательных.**

Именно те сотрудники учебного заведения, которые каждый день контактируют с клиентами, делают его успешным, они – его «лицо» и «руки». Поэтому стандарты качества оказания образовательных услуг внешним потребителям можно рассматривать как внутренний продукт, который нужно продать персоналу компании как внутреннему потребителю.

С этой точки зрения, персонал учреждения образования – это его внутренний целевой рынок. Он так же, как и внешний, сегментируется, и изучаются потребности сегментов. Затем потребности персонала удовлетворяются в обмен на заданные стандарты качественного обслуживания внешних потребителей.

Таким образом, через удовлетворение нужд контактного персонала учреждение образования увеличивает свои возможности качественно обслуживать, а значит, и удерживать внешних потребителей. Как уже было отмечено, долгосрочное сотрудничество с постоянными клиентами является гарантом выживания и развития учебного заведения на рынке.

Очевидно, что довольно наивно ожидать эффективных контактов с клиентами от персонала вуза, потребности которого не удовлетворены (например, вовремя не выплачивается зарплата или нет собственного рабочего места). Неслучайно основной лозунг внутреннего маркетинга первоначально состоял в том, что организация никогда не сможет добиться удовлетворенности своих клиентов, если ее сотрудники немотивированны.

Можно отметить **главные задачи**, которые являются общими для внутреннего маркетинга и управления персоналом, в частности маркетинга персонала:

1. Преодоление сопротивления со стороны персонала нововведениям.
2. Уменьшение изоляции подразделений организации и межфункциональных разногласий.
3. Ориентация на персонал, учет его интересов.
4. Развитие руководством благоприятного для работы климата психологической поддержки, помощи, дружбы, взаимного доверия.

В таблице 2 на основе теоретических источников о внутреннем маркетинге и маркетинге персонала можно выделить основные направления деятельности в этих областях применительно к высшим учебным заведениям.

Таблица 2 – Сущность деятельности вуза в области маркетинга персонала и внутреннего маркетинга

Основные характеристики	Маркетинг персонала	Внутренний маркетинг
1	2	3
Объект воздействия	Весь персонал вуза	Контактный персонал (профессорско-преподавательский состав) и персонал, оказывающий поддержку контактному персоналу
Ценностная ориентация	Формирование единых общих ценностей у всех сотрудников вуза	Формирование единых общих ценностей у сотрудников вуза, исходя из задачи эффективного обслуживания внешних клиентов (студентов, абитуриентов)

Продолжение таблицы 2

Организационная культура	Создание организационной культуры, которая будет способствовать процветанию учреждения образования	Создание организационной культуры, способствующей прежде всего клиенто-ориентированности, т.к. внутренний маркетинг является одним из инструментов ее формирования
Кадровая политика вуза	Снижение текучести кадров, обеспечение высокой дисциплины труда, инициативности и ответственности в целях повышения эффективности деятельности всего персонала вуза	Снижение текучести кадров, обеспечение высокой дисциплины труда, инициативности и ответственности персонала, оказывающего услуги внешним клиентам
Классификация персонала	Традиционная классификация персонала, в зависимости от профессии и занимаемой должности	Выделение в составе персонала, прежде всего, внутренних поставщиков и потребителей
Оценка эффективности внутриорганизационных отношений	Под углом зрения повышения эффективности управления	Под углом зрения повышения качества отношений с внешними клиентами
Коммуникации в учреждении образования	Создание традиционной системы организационных коммуникаций. Сбор традиционной информации о работе и потребностях персонала	Методы маркетинговых коммуникаций: связи с общественностью, внутренняя реклама, личные продажи, стимулирование продаж внутренних работ. Сбор информации о работе и потребностях персонала, рассматривая его в качестве внутренних клиентов, с акцентом на его отношениях с внешними клиентами
Экономические методы стимулирования эффективного производительного труда	Управление материальным вознаграждением на основе традиционных систем оплаты труда	При оплате труда учитывается уровень удовлетворения потребностей внешних клиентов
Мотивация эффективного труда	Использование традиционных социально-психологических методов мотивации, основанных на факторах корпоративной культуры	Помимо традиционных методов мотивации использование методов маркетинговых коммуникаций
Методы управления	Традиционные методы	Традиционные, дополненные методами маркетинга

Источник: собственная разработка автора

Резюмируя вышеизложенное, можно отметить, что внутренний маркетинг и маркетинг персонала имеют много общего. Кроме этого, можно предположить, что когда идеи внутреннего маркетинга найдут отклик у руководителей и сотрудников подразделений по управлению персоналом, в частности в сфере высшего образования, и они будут использовать этот современный инструмент управления, то выявленные различия между маркетингом персонала и внутренним маркетингом станут еще менее значимыми.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беляцкий Н.П. и др. Управление персоналом: Учеб. пособие / Н.П. Беляцкий, С.Е. Велеско, П. Ройш. – Мн.: Интерпрессервис, Эксперспектива; 2003. – 352 с.
2. Менеджмент, маркетинг и экономика образования: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. / Под ред. А.П. Егоршина, Н.Д. Никандрова. – Н. Новгород: НИМБ; 2004. – 526 с.
3. Основы маркетинга. Краткий курс.: Ф. Котлер: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007 – 656 с.: ил. – Парал. тит. англ.
4. Управление персоналом организации. Учебник под ред. Кибанова А.Я. – М: ИНФРА-М, 2006. – 638 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ПРОЦЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПО БАНКОВСКИМ ВКЛАДАМ И ДЕПОЗИТАМ

Актуальность выбранной темы заключается в том, что выплата процентов по депозитам и вкладам является основным видом расходов банка, а средства на депозитных счетах являются ресурсной базой для размещения кредитов, поэтому от эффективности принятой процентной политики зависит стабильность банка на рынке финансово-кредитных институтов и получение прибыли в будущем.

Процент по депозитам – плата банков за привлеченные на депозитные счета средства физических и юридических лиц, которые в дальнейшем используются банком для размещения и инвестирования на выгодных условиях по различным направлениям.

Депозитная процентная политика представляет собой комплекс мер по оптимальному, объективному установлению процентных ставок по банковским вкладам и депозитам, регулированию динамики процентных ставок, а также регулированию необходимого соотношения депозитных процентов с процентными ставками по активным банковским операциям.

На размер процента по депозитам оказывают влияние следующие факторы:

- вид депозита;
- срок привлечения ресурсов;
- условия рынка кредитных ресурсов (размер процента по кредитам банка, ставка рефинансирования, учетный процент, ставки межбанковского рынка);
- уровень ставок налогов на доходы банка;
- уровень инфляции;
- риск невозврата по активным операциям;
- затраты банка и др. [1].

Важное значение в формировании процентной политики приобретает процентная маржа, представляющая собой разницу между средней процентной ставкой по активным и пассивным операциям банка.

Процентную маржу можно определить так же, как отношение чистого дохода по процентам к среднему объему активов, приносящих доход в форме процента:

$$M_{\text{факт}} = \frac{D_n - P_n}{A_d} \cdot 100\% \quad (1)$$

где $M_{\text{факт}}$ – размер фактической процентной маржи;

D_n – процентный доход;

P_n – расходы по выплате процентов;

A_d – активы, приносящие доход в виде процентов. К таким активам относятся ценные бумаги, кредиты клиентов, кредиты и другие средства в банках, долгосрочные финансовые вложения [2].

Для наглядности, использование данного алгоритма рассмотрим на примере ОАО «Белгпромбанк». В качестве базы для анализа были использованы данные бухгалтерского баланса банка за 2007 год и отчета о прибылях и убытках за этот же период. Расчеты были проведены для операций, совершаемых в белорусских рублях и СКВ (среднегодовой курс доллара Нацбанка в 2007 году – 2146 б.р.).

Согласно данным банка имеются следующие показатели в белорусских рублях:

D_n = 666827,8 млн. руб.;

$R_p = 407844,6$ м.р.;

$A_d = 7458176,2$ млн. руб.

Таким образом, фактическая маржа составит:

$$M_{\text{факт}} = \frac{666827,8 - 407884,6}{745817,2} \cdot 100\% = 3,5\%$$

Если перевести данные бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках в у.е. по курсу доллара Нацбанка 2146 рублей:

$D_p = 310,7$ у.е.;

$R_p = 190$ у.е.;

$A_d = 3475,4$ у.е.,

то получим следующее значение фактической процентной маржи:

$$M_{\text{факт}} = \frac{108,7 - 9,2}{3475,4} \cdot 100\% = 2,3\%$$

Таким образом, разница между кредитным и депозитным процентом должна находиться в пределах 3,5% в белорусских рублях, а если использовать доллары США, то 2,3%. Такое соотношение ставок отражает ситуацию на белорусском финансовом рынке в изучаемый период.

Согласно статистическим данным в целом по банковскому сектору в 2007 году средняя процентная ставка по вновь привлеченным срочным вкладам (депозитам) в белорусских рублях составила 10,9%, а средняя ставка по вновь выданным кредитам – 11,9%. Таким образом, фактическая маржа составила 1%, что меньше рассчитанной нами. Для того чтобы достигнуть значения 3,5%, необходимо либо повысить процент по кредитам до 14,4%, либо снизить процент по депозитам до 8,4%.

Средняя процентная ставка по кредитам в СКВ в 2007 году составила 11,3%, а по депозитам – 6,6%, т.е. маржа равна 4,7%. Для того чтобы достичь необходимого значения рассчитанной фактической маржи, необходимо либо увеличить процент по депозитам до 7,8% при неизменном значении процента по кредитам, либо уменьшить процент по кредитам до 10,1% при неизменном значении ставки по депозитам.

Выделяют также такое понятие, как минимальная доходная (процентная) маржа $M_{\text{мин}}$, которая показывает минимально возможный разрыв между ставками по активным и пассивным операциям банка, для того, чтобы он мог только покрыть свои расходы, но не обеспечивает получение прибыли. Для расчета показателя служит формула:

$$M_{\text{мин}} = \frac{R_{об} - D_p}{A_d} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где $R_{об}$ – расходы по обеспечению функционирования банка, в том числе:

а) прочие операционные расходы (не включающие платежи по процентам), а именно – такие расходы, как расходы по перевозке ценностей и банковских документов; оплата услуг вычислительного центра; расходы по изготовлению, приобретению бланков; почтовые и телеграфные расходы; проценты и комиссии; уплаченные за счет прошлых лет; амортизационные отчисления, прочие расходы;

б) административно-управленческие расходы.

D_p – прочие доходы кредитного учреждения (за исключением дохода по активным операциям банка), в том числе: возмещение клиентами телеграфных и других расходов; плата за услуги, оказанные предприятиям; прочие доходы;

A_d – актив баланса, приносящий банку доход в виде процентов.

Согласно проведенным расчетам на основе данных банка процентная маржа для операций в белорусских рублях составит:

$$M_{\text{мин}} = \frac{233273,7 - 19780,2}{745817,2} \cdot 100\% = 2,86\%$$

...Т.е. разница 2,86% между процентами по кредитным и депозитным операциям позволяет банку покрыть свои расходы, не покрытые полученными комиссиями и прочими доходами на каждый рубль продуктивно размещенных средств. Разница между размером фактической процентной маржи (3,5%) и минимальной доходной маржи (2,8%) составляет запас финансовой прочности по исследуемым операциям.

Минимальная доходная маржа для операций в СКВ составит:

$$M_{\text{мин}} = \frac{108,7 - 9,2}{3475,4} \cdot 100\% = 2,3\%$$

Т.е. минимальный разрыв между кредитным и депозитным процентом, чтобы банк смог покрыть свои расходы, должен быть не менее 2,3%.

Такое немаловажное показателем для дальнейших решений банка является ориентировочная процентная маржа (М) на предстоящий период, к обеспечению которой должен стремиться банк в ходе кредитных сделок с тем, чтобы не только покрыть расходы, связанные с его деятельностью, но и достичь получения запланированной прибыли. Данный показатель определяется по следующей формуле:

$$M = \frac{Роб - Дп + Пп}{Ad} \cdot 100\%, \quad (3)$$

где Роб – расходы по обеспечению функционирования банка по плану (за исключением процентов по пассивным операциям банка): комиссионные расходы, операционные расходы, прочие расходы;

Дп – комиссии и прочие доходы плановые;

Ад – плановый размер актива, приносящего доход;

Пп – планируемая величина прибыли банка [2].

На 2008 г. планируются следующие показатели:

Роб = 382149,7 млн. руб.;

Дп = 223097,6 млн. руб.;

Ад = 14508919,2 млн. руб.;

Пп = 108848 млн. руб.

Таким образом, имеем:

$$M = \frac{382149,7 - 223097,6 + 108848}{14508919,2} \cdot 100\% = 1,8\%$$

Те же показатели в у.е.:

Роб = 178 у.е.;

Дп = 103,9 у.е.;

Ад = 6761 у.е.;

Пп = 50,7 у.е.

Ориентировочная процентная маржа составит:

$$M = \frac{178 - 103,9 + 50,7}{6761} \cdot 100\% = 1,8\%$$

Таким образом, в 2008 году разрыв между процентами по кредитным и депозитным операциям должен находиться в пределах 1,8%. Согласно статистическим данным в целом по банковскому сектору Республики Беларусь в 2008 году установлены следующие средние процентные ставки: по вновь привлеченным срочным депозитам (вкладам) в белорусских рублях 10,3%; по вновь выданным кредитам (без МБК) в белорусских рублях 11,3%.

Согласно приведенным процентным ставкам маржа составит 11,3% – 10,3% = 1%. Таким образом, установленные на рынке процентные ставки по кредитным и депозитным операциям банка являются оптимальными. Однако для того, чтобы повысить их эффективность можно либо повысить процент по кредиту до 12,1%, либо снизить процент по депозиту до 9,5%.

Средний процент по кредитам в СКВ в 2008 году составил 11,3%, а по депозитам – 6,6%, следовательно, маржа – 4,7%. Это значение гораздо выше рассчитанного нами по формуле (1,8%). Необходимо отметить, что это имеет положительный эффект для банка, т.е. у него имеются резервы для того, чтобы покрыть свои непредвиденные расходы и обезопасить себя от возможных убытков.

Хотелось бы в рамках данной работы рассмотреть такое понятие, как эффективная процентная ставка по депозиту. Эффективная процентная ставка (ЭПС) – это сложная процентная ставка по депозиту, которая призвана отражать реальную стоимость депозита с точки зрения банка, т.е. учитывать все его побочные расходы, непосредственно связанные с депозитом (помимо выплат по самому депозиту).

Предположим, что вкладчик решил положить свои денежные средства в размере 1000000 белорусских рублей на срочный банковский вклад «Линия роста» на срок 100 дней под фиксированную процентную ставку 10,5% годовых (данные взяты на сайте ОАО «Белгруппбанк»). Для точности расчетов, предположим, что вклад был совершен 1 числа месяца. В нашем случае точные даты совершения выплат не известны, поэтому мы предположим, что выплаты совершаются через формально одинаковые промежутки времени. В этом случае формула для расчета ЭПС имеет следующий вид:

$$S_0 = R_0 + \sum_{k=1}^n \frac{R_k}{(1+i)^k} \cdot 100\%, \quad (4)$$

где R_0 – проценты за обслуживание счетов (в нашем случае банк не снимает данный процент, поэтому $R_0 = 0$);

R_k – ежемесячно начисленные проценты;

i – ставка процента по вкладу;

k – количество начислений процентов в году (в нашем случае $k = 12$);

t – срок вклада ($t = 100$ дней или 3,3 месяца) [3].

Допустим, что вкладчик ежемесячно снимает начисленные проценты. Тогда ЭПС составит:

$$S_0 = \frac{9041,67}{\left(1 + 0,105/\frac{12}\right)^{3,312}} + \frac{9041,67}{\left(1 + 0,105/\frac{12}\right)^{3,312}} + \frac{9041,67}{\left(1 + 0,105/\frac{12}\right)^{3,312}} + \frac{2333,33}{\left(1 + 0,105/\frac{12}\right)^{3,312}} = 20660 \text{ руб.}$$

Т.о. реальные расходы банка по данному депозиту за весь срок вклада (100 дней), помимо выплаты причитающихся вкладчику процентов, составят 20660 руб. Найдем какую долю составляют найденные расходы банка в данном депозите:

$$\frac{20656,57}{1000000} \cdot 100\% = 2,06\%.$$

Эта величина представляет собой тот процент, который должен быть добавлен к проценту по вкладу, для того чтобы получить минимальную ставку по кредиту, в том случае, если банк размещает в качестве кредитов свои привлеченные средства. Таким образом, величина 10,5% + 2,06%, равная 12,56%, – минимально возможная ставка по кредиту в данном случае.

Таким образом, в работе были рассмотрены разные подходы к формированию оптимальной процентной политики коммерческого банка путем определения процентной маржи и эффективной процентной ставки. С помощью данных показателей банк может регулировать соотношение процентных ставок по кредитным и депозитным операциям для достижения наиболее оптимального и эффективного соотношения между ними, что позволит ему не только покрыть свои расходы, но и получить прибыль.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Деньги, кредит, банки. Кравцова Г.И., Румянцова О.И., Кузьменко Г.С. – Мн.: БГЭУ, 2007. – 444 с.

2. Банковское дело: современная система кредитования: Учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко, под ред. О.И. Лаврушина. — М.: КНОРУС, 2007. — 264 с.

3. Станислав Агапов. Вычисление эффективной процентной ставки. — <http://www.finmath.ru/likbez/calculations>.

УДК 338.532:347.214.2(476)

Герасимчук Л.И.

Научный руководитель: ст. преподаватель Галец О.В.

ПРОБЛЕМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Жилищное строительство остается одним из приоритетных направлений в развитии национальной экономики и служит достижению важнейшей цели социальной политики республики — повышению качества и уровня жизни граждан. Республика Беларусь не допустила развала строительного комплекса, как отметил Министр архитектуры и строительства Селезнев А.И. Но в то же время все нуждающиеся граждане не получили жилья. Хочется отметить, что эта проблема является самой актуальной и по нынешнее время. Каждый год Министерством архитектуры и строительства планируется ввести некоторый объем жилья. Даже если эти показатели каким-то образом достигаются, то цены не всем доступны. Рассмотрим, как формируются цены на жилье и с помощью каких мероприятий их можно снизить.

Минстройархитектуры отмечает, что доступность жилья, строящегося для граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, достигнута благодаря совершенствованию действующего законодательства и принятым мерам по усилению государственного контроля и регулированию цен на строительную продукцию, а также снижению стоимости жилья.

В частности, работы по строительству жилья не облагаются налогами и сборами (кроме обязательных взносов на государственное социальное страхование и в Государственный фонд содействия занятости), относимыми в соответствии с налоговым законодательством на их себестоимость.

Министерство также сообщает, что им установлен порядок формирования стоимости проектных работ и определения договорной цены между заказчиком и проектной организацией, определяемых в соответствии с показателями объектов (площади и строительного объема). Это позволяет, как отмечается в письме, обеспечить контроль за ценообразованием проектирования и в целом снизить стоимость проектных работ на 18-20%.

В письме также отмечается, что "в результате увеличения с 1 января 2007 г. цен на газ на 88,9%, тепловой энергии на 40,8%, электроэнергии на 21,2%, дизтоплива и бензина на 5%, тарифов на железнодорожные перевозки в местном сообщении, возросли издержки организаций строительной отрасли".

Чтобы не допустить роста цен в строительстве, министерством и подведомственными организациями приняты необходимые меры по минимизации последствий роста стоимости энергоносителей, в том числе за счет: повышения эффективности экспорта (31,5% от общего роста затрат); снижения рентабельности и издержек производства (18,7%); снижения размеров отчислений в инновационный фонд (7,4%); применения льгот по тарифам на энергоресурсы для отдельных предприятий (8,6%)".

"В результате принятых Минстройархитектуры компенсационных мер и директивно-го ограничения роста цен путем снижения плановой рентабельности утвержденный рост стоимости цемента в среднем составил 13% вместо 39%, на которые должна была возрасти цена в связи с увеличением стоимости ТЭР; кирпича керамического по отдельным

заводам – в пределах 7-8% вместо 21,6%; извести – 28% вместо 54%; кирпича силикатного – 11,5% вместо 42,8%; теплоизоляционных плит – 7,5% вместо 19,4%; блоков из ячеистого бетона – 8% вместо 14,5%; плитки керамической – всего на 1% вместо 7,8%; изделий из сборного железобетона – 3,5% вместо 6,4%. Аналогичная ситуация складывается по другим видам продукции, выпускаемой промышленностью строительных материалов и конструкций. В совокупности снижение роста стоимости строительных материалов достаточно очевидно, но в то же время это не совсем снижает цену на строящийся объект. Также складывается проблема наличия различных материалов. Строительным организациям приходится закупать материалы в других городах или даже странах, что непосредственно влияет на ценообразование строящихся объектов”.

Рост стоимости строительных материалов

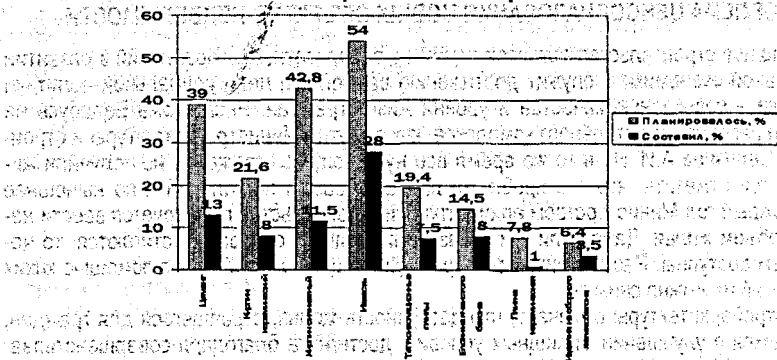


Рис.1 – Рост стоимости строительных материалов

“С учетом принятых компенсационных мер по ограничению роста цен на стройматериалы увеличение индекса СМР по этому фактору в 2007 году составит 3,5-4%. Повышение цен на газ, тарифов на тепло- и электроэнергию, цен на дизтопливо и бензин, тарифов на железнодорожные перевозки в местном сообщении вызвало рост стоимости СМР еще на 0,5%”.

“Таким образом, – полагают в Минстройархитектуры, – рост индекса стоимости строительного-монтажных работ в целом по году объективно не превысит 13,7-14,2% при первоначальном задании 9-10%”.

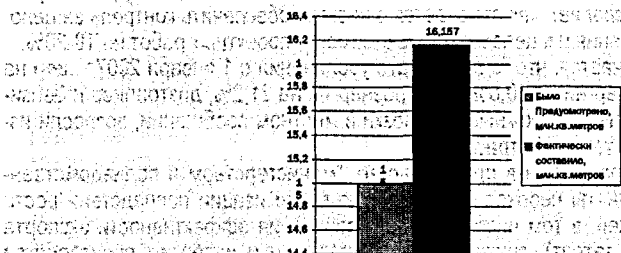


Рис.2 – Фактическое строительство жилой площади

Согласно оперативным данным управления экономики Минстройархитектуры, за январь – март 2007 г. индекс СМР вырос на 2,4%, что соответствует значению целевого прогнозного показателя (2,4%), утвержденного постановлением СМ РБ от: 28.12.2006 г. № 1738 “Об утверждении основных целевых показателей Прогноза социально-

экономического развития Республики Беларусь на 2007 год". При этом индекс изменения стоимости строительно-монтажных работ по элементам затрат по крупнопанельному домостроению, например, в Минске за I квартал составил 2,39%. Аналогичный рост стоимости строительства и в других регионах.

За период с января 2005-го по октябрь 2007 г. произошел резкий скачок цен на жилье: средняя цена квадратного метра увеличилась с 695 до 1990 долларов США, то есть более чем в 2,3 раза. Самый интенсивный рост отмечался с октября 2006-го (1130 долларов) по май 2007 г. (1930 долларов за кв. метр). Цена продолжала расти до октября 2007-го, когда была зафиксирована максимальная величина в 2030 долларов за кв. метр. А с ноября прошлого года пошло планомерное снижение на 0,6-1,2 процента в месяц.

Стабильно высоким в последние годы оставалось количество очередников: с 1999 по 2006 гг. в пределах 520-630 тыс. человек. Одновременно увеличивалось количество семей, принятых на учет нуждающихся: в 2001 г. — 35,5 тыс., 2004 — 91 тыс., 2006 — 134 тыс. Количество семей, улучшивших жилищные условия, существенно не менялось: 2001 — 31 тыс., 2004 — 26 тыс., 2006 — 34 тыс.

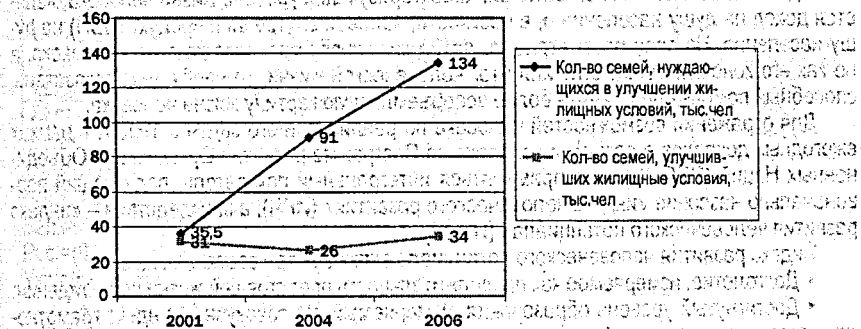


Рис.3 — Улучшение жилищных условий

Следовательно, не все так хорошо, как описывает Министерство архитектуры и строительства. Количество нуждающихся растет с большой скоростью, а жилье получают единицы.

В целом на стоимость строительных материалов влияют внутренние (производственные затраты предприятия, амортизационная политика, необходимость периодического повышения заработной платы, инвестиционные расходы на техническое оснащение и модернизацию оборудования и др.) и внешние факторы (стоимость используемого сырья и материалов, энерго- и теплоносителей, тарифы перевозчиков, других услуг и компонентов, которые необходимо приобретать и доставлять на производство).

Если анализировать причины роста цен, то надо сказать, что в 2006 году наблюдалась общая тенденция снижения объемов предложения квартир, которая достигла своего пика в конце года, что и спровоцировало ажиотажный спрос и скачок цен. В 2007-м продавцы активизировались, и начался рост предложения квартир всех категорий, в результате уменьшился спрос и наметилось замедление роста цен.

В республике остается нерешенной проблема комфортности жилья. Есть отставание в развитии коммунальной инфраструктуры в сельской местности, нет единого стандарта благоустройства жилья в разных населенных пунктах. Остра проблема удорожания «квадратного метра». Его стоимость (1000-2500 USD в зависимости от региона) в несколько раз превышает среднюю заработную плату за месяц по стране. В то время как в развитых странах уровень зарплаты и стоимость квадратного метра приблизительно

На начало 2007 г. жилой фонд Беларуси составлял 3,8 млн. квартир, средняя площадь квартир – 55 кв.м. Удельный вес семей, обеспеченных жильем менее 15 кв. м в расчете на каждого члена семьи, – 24%.

ЛИТЕРАТУРА

- 1: Республиканская строительная газета № 9(270), 7 марта 2008 года, стр. 5-7.
- 2: Экономическая газета № 18 (7 марта 2008), стр.23; № 4 (18 января), стр. 3.

УДК 330.59:314

Герасимчук Л.И.

Научный руководитель: ст. преподаватель Голец О.В.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ (НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ИНДЕКСА РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА)

Одним из важнейших показателей, характеризующих уровень жизни человека, является доход на душу населения и, в частности, валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения. Но если рассматривать доход как основу процесса развития человека, а не как его конечный результат или итог человеческой жизни, то необходимым показателем, способным помочь представить более всеобъемлющую картину жизни человека.

Для отражения возможностей человека по реализации его задач с 1990 г. в рамках ежегодных докладов о развитии человека по Программе развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) стал применяться интегральный показатель, получивший первоначально название «индекс человеческого развития» (ИРЧ), а впоследствии – «индекс развития человеческого потенциала» (ИРЧП).

Индекс развития человеческого потенциала включает три составляющие:

- Долголетие, измеряемое как продолжительность предстоящей жизни при рождении;
- Достигнутый уровень образования, измеряемый как совокупный индекс грамотности взрослого населения (вес в две трети) и совокупной доли учащихся, поступивших в начальные, средние и высшие учебные заведения (вес в одну треть);
- Уровень жизни, измеряемый на базе реального ВВП на душу населения (с учетом паритета покупательной способности национальной валюты, ППС в долларах США).

Конфигурация индекса из трех составляющих позволила решить проблему сочетаемости экономических и социальных показателей.

Согласно методике расчета индекса человеческого развития* (* Доклад о развитии человека за 2007/2008 год. – Нью-Йорк: «Оксфорд юниверсити») установлены фиксированные максимальные и минимальные значения для каждого из составляющих ИРЧП показателей:

- 1) продолжительность предстоящей жизни при рождении – 25 лет и 85 лет;
- 2) грамотность взрослого населения – 0 и 100%;
- 3) совокупная доля учащихся – 0 и 100%;
- 4) реальный ВВП на душу населения (ППС в долл. США) – 100 и 40000 долл.

На основе фактического значения, а также максимального и минимального значений каждого показателя рассчитывается соответствующий индекс.

Для первых трех показателей (продолжительность предстоящей жизни при рождении, грамотность взрослого населения, совокупная доля учащихся) индекс рассчитывается по формуле:

$$\text{Индекс} = \frac{\text{Фактическое значение } X_i - \text{минимальное значение } X_i}{\text{Максимальное значение } X_i - \text{минимальное значение } X_i}$$

Например, если продолжительность предстоящей жизни при рождении в Республи-

ке Беларусь в 2005 году составляла 68,7 года, то индекс продолжительности жизни для нашей республики будет равен:

$$(68,7-25)/(85-25)=0,728.$$

Иначе рассчитывается индекс дохода. Здесь важное значение имеет подход, закладываемый при расчете этого индекса.

С 1999 года методология формирования ИРЧП в отношении индекса дохода была изменена и уточнена. Расчеты осуществлялись на основании следующей формулы:

$$W(y) = (\log y - \log y_{\min}) / (\log y_{\max} - \log y_{\min})$$

Эта формула имеет ряд преимуществ перед первой:

Индекс развития человеческого потенциала рассчитывается как частное от деления на три суммы трех индексов: индекса продолжительности жизни, индекса достигнутого уровня образования и индекса скорректированного реального ВВП на душу населения (ППС в долл. США):

Рассмотрим расчет ИРЧП на примере трех стран (Беларусь, Россия и Украина):

Дано:

Страна	Ожидаемая продолжительность жизни (лет)	Уровень грамотности взрослого населения, %	Совокупная доля учащихся, %	Реальный ВВП на душу населения (в долл. США)
1. Беларусь (64)	68,7	99,6	88,7	7918
2. Россия (67)	65,0	99,4	88,9	10845
3. Украина (76)	67,7	99,4	86,5	6848

Расчеты:

1. Индекс продолжительности жизни:

$$\text{Бел.} = (68,7-25)/(85-25)=0,728;$$

$$\text{Рос.} = (65-25)/(85-25)=0,667;$$

$$\text{Укр.} = (67,7-25)/(85-25)=0,712.$$

2. Индекс грамотности взрослого населения:

$$\text{Бел.} = (99,6-0)/(100-0)=0,996;$$

$$\text{Рос.} = (99,4-0)/(100-0)=0,994;$$

$$\text{Укр.} = (99,4-0)/(100-0)=0,994.$$

3. Индекс поступления в учебные заведения:

$$\text{Бел.} = (88,7-0)/(100-0)=0,887;$$

$$\text{Рос.} = (88,9-0)/(100-0)=0,889;$$

$$\text{Укр.} = (86,5-0)/(100-0)=0,865.$$

4. Индекс грамотности взрослого населения:

$$\text{Бел.} = (2 \cdot 0,996 + 1 \cdot 0,887) / 3 = 0,9597;$$

$$\text{Рос.} = (2 \cdot 0,994 + 1 \cdot 0,889) / 3 = 0,959;$$

$$\text{Укр.} = (2 \cdot 0,994 + 1 \cdot 0,865) / 3 = 0,951.$$

5. Индекс скорректированного реального ВВП на душу населения:

$$\text{Бел.} = (\log(7918) - \log(100)) / (\log(40000) - \log(100)) = 0,73;$$

$$\text{Рос.} = (\log(10845) - \log(100)) / (\log(40000) - \log(100)) = 0,782;$$

$$\text{Укр.} = (\log(6848) - \log(100)) / (\log(40000) - \log(100)) = 0,706.$$

6. ИРЧП:

$$\text{Бел.} = (0,728 + 0,9597 + 0,73) / 3 = 0,806;$$

$$\text{Рос.} = (0,667 + 0,959 + 0,782) / 3 = 0,803;$$

$$\text{Укр.} = (0,712 + 0,951 + 0,706) / 3 = 0,789.$$

Таким образом, ИРЧП для Беларуси равен 0,806; России – 0,803, а Украины – 0,789.

Величина ИРЧП колеблется от 0 до 1, где 0 – min, а 1 – max. Если ИРЧП меньше или равен 0,5 – он оценивается как низкий; от 0,51 до 0,8 – средний и от 0,81 до 1 – высокий.

Получается, что Беларусь, Россия и Украина имеют средний уровень ИРЧП.

Безусловно, концепция развития человека гораздо глубже и богаче того, что может отразить любой из интегральных показателей или даже комплекс статистических показателей.

Однако величина ИРЧП для каждой страны показывает, какой путь ей предстоит пройти, чтобы достичь максимально возможного значения ИРЧП, равного 1, и поставленных целей: средней продолжительности жизни в 85 лет, доступности для всех образования и достойного уровня жизни.

В таблице приводятся взятые из последнего доклада ПРООН компоненты сводного индекса по странам с наиболее высокими и низкими индексными показателями, нашим соседям, наиболее крупным развитым и развивающимся странам, а также мировые и некоторые групповые итоги.

ИНДЕКС ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (ИЧР) И ЕГО КОМПОНЕНТЫ, 2005 г.

Место	Страна	Общий ИЧР	ВВП на душу доп. США	Продолжи-тельность жизни, лет	Высшая освіт. обученная, %	Грамотность взрослых, %
1	Исландия	0,968	36150	81,5	95,4	99,0
2	Норвегия	0,968	41420	79,8	98,2	99,0
8	Япония	0,953	31267	82,3	85,9	99,0
10	Франция	0,952	30386	80,2	96,5	99,0
12	США	0,951	41890	77,9	93,3	99,0
16	Великобритания	0,946	33238	79,0	93,0	99,0
18	Люксембург	0,944	60220	78,4	84,7	99,0
20	Италия	0,941	28529	80,3	90,6	98,4
22	Германия	0,935	29461	79,1	88,0	99,0
32	Чехия	0,891	20538	75,9	82,9	99,0
36	Венгрия	0,874	17887	72,9	89,3	99,0
37	Польша	0,870	13847	75,2	87,2	99,0
42	Словакия	0,863	15871	74,2	78,3	99,0
60	Румыния	0,813	9090	71,9	75,8	99,0
64	Беларусь	0,804	7918	68,7	88,7	99,6
67	Россия	0,802	10845	65,0	88,9	99,4
70	Бразилия	0,800	8402	71,7	87,5	88,6
76	Украина	0,788	6848	67,7	86,5	99,4
81	Китай	0,777	6757	72,5	89,1	90,9
111	Молдова	0,706	2100	68,4	69,7	99,1
128	Индия	0,619	3452	63,7	63,8	61,0
158	Нигерия	0,470	1128	46,5	50,4	69,1
176	Бурятия-Фасо	0,370	1213	51,4	29,3	23,6
177	Сьерра-Леоне	0,336	806	41,8	44,6	34,8
	МИР	0,743	9543	68,1	87,8	76,6
	ОЭСР	0,918	29197	78,3	88,6	99,0
	СНГ, Восточная и Центральная Европа	0,808	9527	68,6	83,5	99,0
	Развивающиеся страны	0,691	5282	66,1	64,1	76,7

Рис. 1 – Индекс человеческого развития

Впервые за семь последних лет сменился рейтинговый «лидер» по ИРЧ. Исландия возглавила рейтинг, а Норвегия, которая занимала первое место в течение шести лет, переместилась на вторую позицию. Хотя обе эти страны имеют одинаковый коэффициент ИРЧ – 0,968, но при равенстве «очков» ПРООН отдает приоритет той стране, у которой выше показатель продолжительности жизни.

ИРЧП по сравнению с 2005 годом снижается, что связано с ухудшением показателя грамотности взрослого населения, с уменьшением ВВП на душу населения и т.д. В 2007 году Беларусь уступила России и Латвии.

В 2006 г ВВП Беларуси возрос сразу на 10% /в сопоставимых ценах/, в 2007 г – еще на 8,2%, а по итогам двух лет – более чем на 19 проц. Очевидно, что это не могло не сказаться и на позициях Беларуси в рейтинге Всемирного банка. По прогнозу правительства Беларуси, номинальный объем ВВП в 2008 г составит не менее 118,6 трлн. бел. руб. Учитывая, что Национальный банк сохранит привязку рубля к американской валюте, то долларовой эквивалент ВВП в текущих ценах может составить порядка 55,3 млрд. долл., или 5,7 тыс. долл. на душу населения. Уровень грамотности взрослого населения в Беларуси составляет 99,7%, молодежи в возрасте от 15 до 24 лет – 99%, коэффициент общего количества поступивших в начальные учебные заведения составляет 94%.

Все население

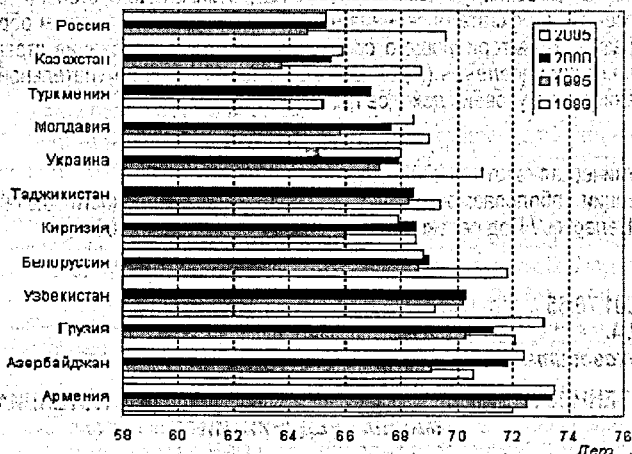


Рис. 2 – Ожидаемая продолжительность жизни при рождении населения стран СНГ, 1995, 2000 и 2005 годы, лет

В целом объем ВВП Беларуси, рассчитанный по ППС, в 2007 г впервые превысил психологически значимую отметку в 100 млрд долл и составил 110,6 млрд долл. Об этом свидетельствуют окончательные данные глобального доклада Всемирного банка «International Comparison Program /Final Results/», подготовленного в феврале 2009 г. для 146 стран мира.

Важным преимуществом индекса стала возможность его корректировки по мере совершенствования самой концепции человеческого развития. ИРЧП не стал неким застывшим конструктом. Напротив, как показывает практика, государства и международные организации в значительной мере стимулируются к дальнейшему поиску сопоставимых методов для расчета составляющих индекса в интересах повышения общего качества подобного рода статистики.

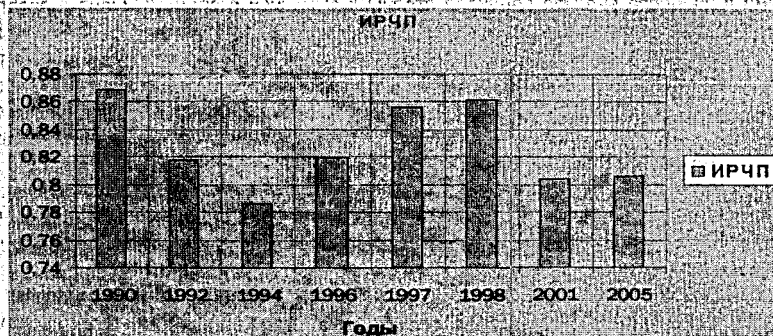


Рис. 3 – Динамика изменения ИРЧП

Таким образом, индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) в настоящее время общепризнан как универсальный агрегированный показатель, состоящий из (1) *индекса ожидаемой продолжительности жизни*, который в определенной степени можно считать отражением состояния системы здравоохранения и социального обеспе-

чения страны; (2) **индекса уровня образования**, отражающего степень грамотности взрослого населения и охвата населения начальным, средним и высшим образованием и, таким образом, характеризующего состояние системы образования страны; (3) **индекса ВВП на душу населения** (в долларах США по паритету покупательной способности), указывающего на уровень доходов граждан страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономическая газета. – 2002-2008.
2. Тенденции заболеваемости, смертности и продолжительности жизни населения Республики Беларусь / Под редакцией Л.П. Шахотько. – Минск, 2003.

УДК 338.24.001.76:65

Горелова Н.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Козинец М.Т.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

На современном этапе развития экономики инновация трактуется значительно шире, нежели производство и реализация новых или улучшенных видов продукции, услуг, производственных и технологических процессов. Следовательно, меняются и подходы к определению ее сущности, разработке методов повышения и оценки ее эффективности.

В рамках данного процесса наиболее актуальным представляется вопрос оценки инновационного потенциала в рамках управленческой модели организационной деятельности на малом предприятии.

Анализ публикаций по проблеме оценки потенциала выявляет слабую её проработку на уровне отдельной отрасли и, особенно, на уровне предприятия. В некоторых публикациях лишь констатируется тот факт, что вопросы оценки потенциала отдельных предприятий остались в стороне от внимания исследователей.

Оценка рыночного, производственного, экономического, финансового, кадрового потенциала на текущий момент времени уже детально исследована и описана многими авторами в процессе анализа перехода страны к рыночной экономике. Однако проблема эффективной оценки инновационного потенциала малого предприятия остается открытой.

Для решения подобной задачи первоначально следует конкретизировать в теоретическом обороте экономическую категорию «инновационный потенциал предприятия», а затем наполнить ее конкретным функциональным содержанием для практического применения.

Проведем сравнительный анализ понятия инновационный потенциал предприятия (ИПП), предложенного различными авторами.

Общее понятие ИПП предлагает Ахметова Н. Н., определяя его как «...совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности».

Более расширенное определение ИПП предлагают Сафонов Е.Н. и Паламаренко Г.А., а также Коробейников О.П., Трифилова А.А. и Коршунов И.А., кроме того, их подходы достаточно схожи. Так, Сафонов Е.Н. и Паламаренко Г.А. отмечают, что сильным в инновационном смысле считается предприятие, обладающее в полной мере научным и производственно-техническим потенциалом, включающим в себя:

– квалифицированные научные кадры;

– материально-техническое обеспечение, которое существенно влияет на уровень научно-технических решений, а также сроки создания и освоения нововведений. Вклю-

чает в себя научный инструментарий, оборудование, приборы; а также уровень их новизны в технологическом смысле, наличие опытно-экспериментальной базы;

- информационно-методическое обеспечение. Отражает опыт исследований и разработок, существующий научно-технический задел, а также степень информации о проводимых в данных областях разработках;

- организационное обеспечение. Формирует направленность научно-технической деятельности, а также отвечает за организацию ее связей с другими подразделениями предприятия.

Коробейников О.П., Трифилова А.А. и Коршунов И.А. отмечают, что для осуществления инновационной деятельности необходимо наличие инновационного потенциала предприятия, который характеризуется как совокупность различных ресурсов, включая:

- интеллектуальные (технологическая документация, патенты, лицензии, бизнес-планы по освоению новшеств, инновационная программа предприятия);

- материальные (опытно-приборная база, технологическое оборудование, ресурс площадей);

- финансовые (собственные, заемные, инвестиционные, государственные, грантовые);

- кадровые (лидер-новатор; персонал, заинтересованный в инновациях; партнерские и личные связи сотрудников с НИИ и вузами; опыт проведения НИР и ОКР; опыт управления проектами);

- инфраструктурные (собственные подразделения НИОКР; отдел главного технолога, отдел маркетинга новой продукции, патентно-правовой отдел, информационный отдел, отдел конкурентной разведки);

- иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности.

Более подробно к вопросу оценки ИПП подошли Косолапов О.В. и Гиренко-Кочуба О.А. Их точка зрения заключается в том, что инновационный потенциал организации в общем виде включает предполагаемые или уже мобилизованные ресурсы и организационный механизм (организационная структура и т.д.) для достижения поставленной цели в области наукоемких технологических процессов, новых видов продуктов или их модификации, а также новых услуг. Это мера готовности организации выполнять поставленные инновационные задачи. Инновационная деятельность включает в себя не только инновационный процесс преобразования научного знания в новые виды продуктов, технологий и услуг, но и маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, конкурентной среды, а также комплекс управленческих и организационно-экономических мероприятий, которые в своей совокупности приводят к инновациям.

Инновационная деятельность носит альтернативный характер. Она может осуществляться не только на любом из этапов инновационного процесса (исследования – разработка – производство – распространение (использование на практике), но и вне его, в процессе приобретения патентов, лицензий, раскрытия ноу-хау, полезных идей.

Количественно инновационный потенциал предлагается оценивать, используя систему базовых показателей:

- интеллектуальный потенциал, определяемый количеством специалистов; занятых инновационной деятельностью в общей численности трудящихся;

- научно-технический задел по инновациям (патенты, ноу-хау и т.д.);

- удельный вес нового оборудования и инструмента, новых технологий в общем их количестве;

- удельный вес новых видов деятельности в общем объеме выполняемых работ.

Все вышеобозначенные определения ИПП имеют один и тот же недостаток: за характеристики инновационного потенциала зачастую выдаются показатели, относящиеся к научно-техническому, производственно-технологическому; кадровому либо иным компонентам общего потенциала предприятия или организации. В таких случаях собственно

инновационный потенциал предприятия не вычленяется, не замеряется и, как следствие, целенаправленно не развивается. В итоге не достигается результат – повышение конкурентоспособности предприятия и его продукции как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

Как правильно отмечает Николаев А.И., «между частями общего потенциала существуют более сложные диалектические связи. Но бесспорно одно, инновационный потенциал определяет как бы завершающую часть производственного цикла и его реальные пропускные возможности, что существенно сказывается на конечном результате».

В узком смысле инновационный потенциал предприятия – это совокупность имеющихся у предприятия средств, возможностей для использования нововведений в производственной, финансовой, управленческой и коммерческой деятельности в соответствии с базовыми целями его развития.

В широком смысле, под инновационным потенциалом предприятия следует понимать отношения, которые возникают на микроуровне между работниками по поводу достижения базовых целей предприятия, заложенных в стратегии его развития, при условии наличия инновационных возможностей, которые создаются за счет других компонентов потенциала.

Следовательно, структуру ИПП необходимо рассматривать в разрезе основных видов инновационной деятельности предприятия (продуктовые, технологические, управленческие, рыночные, социальные и т.д.). В зависимости от этого несколько изменяются компоненты оценки и направления воздействия на ИПП.

Однако при оценке инновационного потенциала необходимо оценить и инновационный климат (ИК), условия которого могут оказаться решающими в процессе реализации инновационных целей. Другими словами, необходимо определить зависимость инновационного потенциала от различных факторов. В связи с этим, определим инновационный климат как совокупность различных условий, от которых зависит способность хозяйствующего субъекта реализовать свои инновационные цели. Структуру ИК также необходимо рассматривать в разрезе основных видов инновационной деятельности предприятия.

Наиболее сложным звеном инновационного климата является внешний инновационный климат, так как им нельзя управлять, а можно только приспосабливаться к нему.

В отличие от внешнего инновационного климата, внутрифирменным инновационным климатом, отвечающим инновационным задачам предприятия, возможно управлять.

Внутрифирменный механизм управления инновационным климатом предполагает создание системы концептуального проектирования нововведений, форм обеспечения инноваций, оптимизацию использования инновационных ресурсов и организационно-структурные преобразования.

При всем многообразии форм и методов мотивации инновационной деятельности представляется возможным выделить ряд общих черт:

- безоговорочная поддержка и одобрение инновационных идей со стороны руководства, что особенно актуально для белорусских предприятий в силу их вертикальной организационной структурированности. Поддержка руководства способствует во многом созданию в организации инновационного климата, особой творческой атмосферы. Идеальной является ситуация, когда руководитель предприятия является сам генератором идей;
- использование комплексных мотивационных систем, включая различные формы и методы материального поощрения творческой и инновационной деятельности и широкий набор мер социально-психологического воздействия на работников. В работнике необходимо поддерживать чувство социальной значимости и защищенности, ответственности и возможности профессионального роста. Все это находит свое выражение и в изменении системы оплаты труда. В последние годы возникла тенденция к индивидуализации заработной платы, которая выражается в установлении соответствующих над-

бавок, бонусов за решение определенных вопросов. Все шире применяются в современных условиях формы оплаты, увязанные не с текущей выработкой, а с общей компетенцией работника, его потенциальными возможностями. Повышается роль разовых выплат, большей частью связанных с результатами деятельности предприятия;

- нацеленность всей инновационной деятельности на нужды потребителей.

Создание условий для инновационного развития должно сопровождаться и оптимизацией использования основных инвестиционных ресурсов (интеллектуальных, материально-технических, информационных, финансовых).

Роль интеллектуальных ресурсов трудно переоценить, и в последнее время им уделяется все больше внимания. Интеллектуальные ресурсы инновационной деятельности – это, прежде всего, знания, опыт, кругозор работников. Инновационный процесс требует инициативного, высококвалифицированного работника, вовлеченного в процесс принятия решений. Это достигается качественным изменением подготовки и переподготовки кадров, изменением организации труда, применением стиля, называемого участием в управлении.

В основе новой концепции подготовки кадров лежит становление и развитие творческой личности. Расходы на подготовку кадров рассматриваются не как издержки на рабочую силу, а как долгосрочные инвестиции, необходимые для процветания предприятия. Учебный процесс не ограничивается передачей обучающимся необходимой суммы знаний и навыков по определенной профессии, а направлен на развитие у них способности и желания осваивать новые области знаний, овладевать новыми специальностями. Такое обучение повышает гибкость сотрудников, обеспечивает их адаптацию к меняющимся условиям, восприимчивость к овладению новыми технологиями и формами работы.

В процессе управления внутрифирменным инновационным климатом, особое внимание необходимо уделить и разработке стратегической программы инновационного управления, которая должна состоять в реализации следующих направлений:

- товарной инновационной стратегии (формирование ассортимента производимой продукции, изменение масштабов производства, улучшение качества продукции);

- рыночной инновационной стратегии (выбор рынков сбыта и методов формирования цены);

- ресурсной инновационной стратегии (внедрение инновационных технологий управления всеми видами ресурсов);

- технологической инновационной стратегии (внедрение новых технологий);

- интеграционной инновационной стратегии (обеспечение взаимодействия снабженческо-производственно-сбытовых структур);

- инвестиционно-финансовой инновационной стратегии (привлечение внешних финансовых ресурсов, инвестирования собственных имеющихся средств).

Кроме того, особой функцией активизации инновационных процессов на малых предприятиях выступает развитие инновационной культуры с целью ориентации всех субъектов инновационных отношений на долговременные цели и организации их взаимодействия на всех уровнях.

ЛИТЕРАТУРА

1: Анышин В.М. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе: Учебное пособие / В.М. Анышин, С. А. Филин. – М.: Анкил, 2003.

2: Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

3: Джинджолия А.Ф. Предпринимательская система хозяйствования: формирование, развитие, результат. – М.: Высшая школа, 2001.

4: Ендовицкий Д.А. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта / Д.А. Ендовицкий, С.Н. Коменденко; под ред. П.Т. Гиляровой. – М.: Финансы и статистика, 2004.

5. Инвестиции и инновации: Словарь-справочник от А до Я / Под ред. М.З. Бора, А.Ю. Денисова. – М.: ДИС, 1998.
6. Ковалев Г.Д. Инновационные коммуникации. – М.: ЮНИТИ, 2000.
7. Контуры инновационного развития мировой экономики: Прогноз на 2000-2015 гг. / Под ред. А.А. Дынкина. – М.: Наука, 2000.
8. Медынский В.Г. Инновационное предпринимательство: Учебное пособие / В.Г. Медынский, Л.Г. Скамай. – М.: ЮНИТИ, 2002.
9. Радионова С.П., Радионова Н. В. Оценка инвестиционных ресурсов предприятий: инновационный аспект. – М.: Изд-во «Альфа», 2001.
10. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003.
11. Управление инновациями. Книга 3. Базовые компоненты управления инновационными процессами / Под ред. Ю.В. Шленова. – М.: Высшая школа, 2003.
12. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 7 / В.Н. Гунин, В. П. Баранчев, В.А. Устинов и др.; науч. ред. А. М. Зобов. – М.: ИНФРА-М, 2000.
13. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2002.
14. Харин А.А.; Коленский И.Л. Управление инновациями. Книга 1. Основы организации управления инновационными процессами. – М.: Высшая школа, 2003.

УДК 336.225.621:334.722

Гришин С.В.

Научные руководители: к.э.н., профессор Обухова И.И.,

ст. преподаватель Юрчик В.И.

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВЫХ ЗАТРАТ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Налогообложение является одной из самых актуальных проблем для субъектов малого предпринимательства Беларуси на протяжении ряда последних лет. Посредством налогообложения изымаются финансовые средства предприятий и граждан в бюджет государства и регулируются условия производства и реализации товаров и услуг. Размер налоговых ставок, порядок уплаты налогов, существующие льготы и скидки по налогам создают дифференцированные условия для капиталовложений, приобретения недвижимости, инвестиций в основные производственные фонды, покупки ценных бумаг и других операций. Вся совокупность законов и правил, регламентирующих уплату налогов в данной отрасли, сфере хозяйства или регионе создают своеобразный «налоговый климат».

Актуальность исследования обусловлена необходимостью повышения роли малых форм хозяйствования в экономике Республики Беларусь, а также недостаточной теоретической разработанностью вопросов налогового регулирования данного сектора.

Малые предприятия обладают набором специфических характеристик (быстрая оборачиваемость средств, высокая концентрация в сфере торговли, работа преимущественно на локальных рынках и т.д.), благодаря которым они могут оказывать на экономику как позитивное воздействие, ускоряя темпы экономического роста и решая сложные социальные проблемы, так и негативное – формируя среду, где наиболее широко распространено уклонение от налогообложения. Роль малого предпринимательства в экономике страны во многом определяется эффективностью налоговой политики по отношению к данному сектору.

В настоящее время большинство таких субъектов стоят перед выбором, какую из форм налогообложения им более выгодно применять: общепринятую систему налогообложения или упрощенную систему налогообложения (УСН).

Упрощенная система налогообложения субъектов малого предпринимательства введена на территории Республики Беларусь с 1998 г. в соответствии с Законом Республики Беларусь «Об упрощенной системе налогообложения для субъектов малого предпринимательства». Использование УСН может быть проиницировано только налогоплательщиками, так как является необязательным актом и применяется наряду с общепринятой системой налогообложения, предусмотренной законодательством Республики Беларусь. Ее введение предопределено необходимостью упорядочения процесса становления и развития в Республике Беларусь малого бизнеса.

Объектом налогообложения при УСН является осуществление предпринимательской деятельности. Налоговой базой признается валовая выручка, определяемая как сумма выручки, полученной за отчетный период субъектами малого предпринимательства от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, и доходов от внеэкономических операций [1].

Организации со средней численностью работников за период, не превышающей 5 человек, и ИП, валовая выручка которых не превышает 1000 млн. руб. в год, осуществляющие розничную торговлю и (или) оказывающие услуги общественного питания, вправе использовать в качестве налоговой базы валовой доход, определяемый как разница между валовой выручкой и покупной стоимостью реализованных товаров за отчетный период [1].

Покупная стоимость товаров определяется при этом как цена приобретения (договорная цена), увеличенная на фактические затраты по приобретению (таможенные пошлины и сборы, НДС, комиссионные вознаграждения, расходы на транспортировку, хранение) при условии их документального подтверждения [1].

Ставки налога при УСН установлены:

- ❖ 8% – для организаций и индивидуальных предпринимателей, не уплачивающих НДС;
- ❖ 6% – для организаций и индивидуальных предпринимателей, уплачивающих НДС;
- ❖ 15% – для организаций и индивидуальных предпринимателей, использующих в качестве налоговой базы валовой доход [2].

Для отдельных плательщиков – организаций и индивидуальных предпринимателей с местом нахождения (жительства) в населенных пунктах, преобразованных (подлежащих преобразованию) в агрогородки в соответствии с Государственной программой возрождения села на 2005-2010 годы, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 25 марта 2005 г. № 150, а также в населенных пунктах, включенных в перечень малых и средних поселений в соответствии с приложением 2 к Государственной комплексной программе развития регионов, малых и средних городских поселений на 2007-2010 годы, утвержденной Указом Президента РБ от 7 июня 2007 г. № 265, применяются пониженные ставки налога:

- ❖ 5% – для организаций и индивидуальных предпринимателей, не уплачивающих НДС;
- ❖ 3% – для организаций и индивидуальных предпринимателей, уплачивающих НДС.

Предельный размер годовой выручки, при соблюдении которого возможно применение УСН установлен в следующем размере:

- ❖ 1000 млн. руб. – при применении УСН без уплаты НДС;
- ❖ 3500 млн. руб. – при применении УСН с уплатой НДС [2].

Вместе с тем, следует иметь в виду, что для субъектов хозяйствования с численностью, не превышающей 15 человек, и размером валовой выручки нарастающим итогом с начала года составляет не более 1000 млн. руб. применение УСН с уплатой НДС является правом, в то время как субъекты хозяйствования, не отвечающие указанным критериям, обязаны применять УСН только с уплатой НДС [1].

С целью упрощения расчёта налоговой нагрузки при разных налоговых ставках УСН нами были разработаны функциональные зависимости, приведенные в таблице 1; в ко-

торых используются следующие основные показатели:

- валовая выручка (ВВ);
- покупная стоимость (ПС);
- валовой доход (ВД);
- ставка НДС ($\langle r \rangle$).

Таблица 1 – Расчетные формулы налоговых затрат при УСН

Ставка налога, %	Функциональные зависимости налоговых затрат
8	$L_1 = 0,08 \cdot \text{ВД} + 0,08 \cdot \text{ПС}$
6	$L_2 = 0,06 \cdot (\text{ПС} + \text{ВД} - \langle r \rangle / (100 + \langle r \rangle)) \cdot (\text{ПС} + \text{ВД}) + (\langle r \rangle / (100 + \langle r \rangle)) \cdot (\text{ПС} + \text{ВД}) - \langle r \rangle / 100 \cdot \text{ПС}$
15	$L_3 = 0,15 \cdot \text{ВД}$

Определим размер валового дохода, при котором субъекту малого предпринимательства, осуществляющему розничную торговлю, выгодно применять тот или иной вариант УСН. Данный анализ целесообразно проводить путем последовательного сопоставления возможных вариантов налогообложения:

А. Сравним функции налоговых затрат при УСН со ставкой 8% и 15%:

$$L_1 = L_3$$

$$0,08 \cdot \text{ВД} + 0,08 \cdot \text{ПС} = 0,15 \cdot \text{ВД};$$

$\text{ВД} = 1,142857143 \cdot \text{ПС}$ – критическая точка, при которой налоговые затраты при УСН по ставке 8% будут равны налоговым затратам при УСН по ставке 15%;

Таким образом, сопоставляя величину валового дохода с критическим значением, можно выбрать ту ставку, которая позволит снизить налоговую нагрузку на предприятие.

- $\text{ВД} > 1,142857143 \cdot \text{ПС}$, то $L_3 > L_1$;

- $\text{ВД} < 1,142857143 \cdot \text{ПС}$, то $L_1 > L_3$.

Б. Сравним функции налоговых затрат при УСН со ставкой 6% и 15%:

$$L_2 = L_3$$

$$0,06 \cdot (\text{ПС} + \text{ВД} - \langle r \rangle / (100 + \langle r \rangle)) \cdot (\text{ПС} + \text{ВД}) + (\langle r \rangle / (100 + \langle r \rangle)) \cdot (\text{ПС} + \text{ВД}) - \langle r \rangle / 100 \cdot \text{ПС} = 0,15 \cdot \text{ВД};$$

$$\text{ВД} = 0,4587916 \cdot \text{ПС}.$$

Отсюда видно, что при любых значениях ВД и ПС наиболее выгодно уплачивать налог по ставке 15%.

В. Сравним функции налоговых затрат при УСН со ставкой 6% и 8%:

$$L_2 = L_1$$

$$0,06 \cdot (\text{ПС} + \text{ВД} - \langle r \rangle / (100 + \langle r \rangle)) \cdot (\text{ПС} + \text{ВД}) + (\langle r \rangle / (100 + \langle r \rangle)) \cdot (\text{ПС} + \text{ВД}) - \langle r \rangle / 100 \cdot \text{ПС} = 0,08 \cdot \text{ВД} + 0,08 \cdot \text{ПС};$$

$$\text{ВД} = 0,4587916 \cdot \text{ПС}$$

– критическая точка, при которой налоговые затраты при УСН по ставке 6% будут равны налоговым затратам при УСН по ставке 8%.

Таким образом, если:

- $\text{ВД} > 0,4587916 \cdot \text{ПС}$, то $L_2 > L_1$;
- $\text{ВД} < 0,4587916 \cdot \text{ПС}$, то $L_1 > L_2$.

Используя описанные выше функциональные зависимости, мы разработали алгоритм для определения оптимального варианта налогообложения субъекта малого предпринимательства при применении УСН.

Так как расчеты по приведенной методике достаточно сложны для восприятия, нами была предпринята попытка разработки формального инструмента для выбора наиболее подходящей налоговой ставки. В его основе лежит выделение зон оптимального налогообложения, которые учитывают результаты выполненного функционального анализа.

С этой целью были определены критические точки для возможных значений покупной стоимости (ПС) и рассчитан соответствующий им валовой доход (ВД). Результаты расчетов представлены в таблице 2.

На основе данных, приведенных в таблице 2, нами был разработан график, на котором отражены зоны оптимального налогообложения с использованием исходных данных конкретного предприятия малого бизнеса (рисунок 1). Такой инструмент при правильном его обосновании, на наш взгляд, позволит субъекту малого предпринимательства выбрать оптимальную ставку при УСН.

Таблица 2

Попытка	Валовой доход, млн. руб.	
	30,00	60,00
1	34,29	13,76
2	45,71	18,35
3	57,14	22,94
4	68,57	27,53
Налоговые ставки, %	8% - 15%	6% - 8%

На графике отображены важнейшие параметры деятельности субъекта малого предпринимательства. По оси ординат показаны значения валового дохода, диапазон которых соответствует масштабам деятельности конкретного предприятия. Ось абсцисс отражает наиболее характерные в каждом случае значения покупной стоимости материальных ресурсов.

На поле графика показаны две наклонные прямые, ограничивающие рациональные зоны налогообложения по ставкам 6%, 8%, 15%. Выбирая оптимальную ставку, работники финансового аппарата предприятия наносят на график точку с координатами ПС и ВД. В зависимости от того, в какую зону попадет данная точка, и следует выбирать наиболее рациональную ставку налогообложения.



Рис. 1 - Зоны оптимального налогообложения

Таким образом, предложенный нами инструмент, учитывающий наложение зон оптимального налогообложения, позволяет без выполнения трудоемких расчетов налоговой нагрузки выбрать наиболее рациональную ставку налогообложения по УСН.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об упрощенной системе налогообложения субъектов малого предпринимательства: Закон Республики Беларусь от 31 декабря 1997 г. № 121-3.
2. Об упрощенной системе налогообложения: Указ Президента Республики Беларусь от 3 января 2009 г. № 1.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАСЧЕТОВ

В современных условиях хозяйствования в результате освоения новых видов деятельности, увеличения объемов производства, роста количества работников у организации возникает необходимость выделять обособленные подразделения. В связи с этим особую актуальность приобретает бухгалтерский учет внутрихозяйственных расчетов, которые обеспечивают достоверной информацией как головное предприятие, так и его структурные подразделения.

Целью работы является совершенствование бухгалтерского учета внутрихозяйственных расчетов между головным предприятием и структурными подразделениями.

Бухгалтерский учет у юридических лиц, имеющих филиалы (представительства) или иные структурные подразделения, может осуществляться в различных формах в зависимости от назначения структурных подразделений.

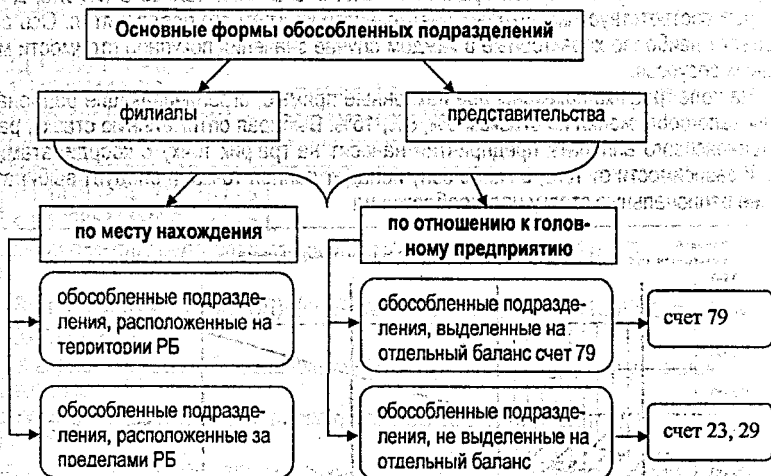


Рисунок 1 – Виды и формы обособленных подразделений

В организациях, имеющих обособленные подразделения, бухгалтерский учет, как в головной организации, так и в обособленных подразделениях ведется в соответствии с единой учетной политикой организации, утвержденной в установленном порядке приказом руководителя. Обособленные подразделения (филиалы, представительства и иные подразделения) не могут иметь своей учетной политики, отличной от учетной политики организации.

При разработке учетной политики организации, имеющей обособленные подразделения, главный бухгалтер должен отразить в ней порядок ведения учета в подразделениях, а также порядок и сроки передачи документов (отчетов) в головную организацию.

Порядок взаимодействия между головной организацией и обособленным подразделением во многом определяется тем, выделено подразделение на отдельный баланс или нет.

Бухгалтерский учет в обособленных подразделениях; не выделенных на отдельный баланс, ведется в централизованном порядке, определенном головной организацией.

При этом все денежные средства зачисляются на расчетный счет головной организации. Расходы каждое подразделение по окончании каждого месяца передает головной организации путем оформления авизо с приложением оборотно – сальдовой ведомости, содержащей информацию по всем субсчетам и аналитическим счетам подразделений.

Все документы передаются в бухгалтерию головной организации в срок. Порядок отражения операций по расчетам с обособленными подразделениями, не выделенными на отдельный баланс, головной организацией ведется на счете 29 "Обслуживающие производства и хозяйства" и счете 23 «Вспомогательные производства» с открытием соответствующих субсчетов по каждому структурному подразделению, не выделенному на отдельный баланс.

Ответственность за достоверность представляемой отчетности возлагается на бухгалтера обособленного подразделения.

Если подразделения не выделены на отдельный баланс, то бухгалтерский учет всех операций, совершаемых этими подразделениями, ведется бухгалтерией головной организации.

Если подразделение выделено на отдельный баланс, то в нем создается своя собственная бухгалтерская служба. Распределение обязанностей между бухгалтериями головной организации и обособленного подразделения закрепляется учетной политикой организации. В ней нужно определить, какие отчетные формы и в какие сроки должны быть представлены бухгалтерией подразделения в бухгалтерию головной организации.

Все хозяйственные операции обособленного подразделения отражаются в балансе головной организации в общеустановленном порядке. При этом для удобства организация может вводить к синтетическим счетам отдельные субсчета для учета информации об операциях, совершаемых в данном конкретном подразделении.

Если филиалы, представительства и другие обособленные подразделения выделены на отдельный баланс, то для расчетов головной организации с обособленными подразделениями используют счет 79 "Внутрихозяйственные расчеты" он предназначен для обобщения информации обо всех видах расчетов с филиалами и другими обособленными подразделениями организации.

К счету 79 могут быть открыты следующие субсчета:

- 79-1 "Расчеты по выделенному имуществу";
- 79-2 "Расчеты по текущим операциям";
- 79-3 "Расчеты по договору доверительного управления имуществом"

На субсчете 79-1 учитывают состояние расчетов с обособленными подразделениями организации, выделенными на самостоятельные балансы, по переданным им внеоборотным и оборотным активам.

На субсчете 79-2 учитывают состояние всех прочих расчетов организации с подразделениями, выделенными на отдельные балансы, - по взаимному отпуску материальных ценностей, продаже продукции, передаче расходов по общеуправленческой деятельности, выплате заработной платы работникам подразделения.

На субсчете 79-3 учитывается состояние расчетов, связанных с исполнением договоров доверительного управления имуществом.

Счет 79 – балансовый счет, а это значит, что суммы на данном счете отражаются методом двойной записи. Причем, если в одном подразделении при отражении какой-либо внутрихозяйственной операции задействуется дебет счета 79, то в другом подразделении на такую же сумму задействуется кредит счета 79, т.е. записи абсолютно зеркальны и носят взаимно исключающий характер, ибо по отношению к балансу всей фирмы никаких изменений не произошло. Это можно увидеть из таблицы 1: «Корреспонденция счетов бухгалтерского учета внутрихозяйственных расчетов».

Таблица 1 – Корреспонденция счетов бухгалтерского учета внутрихозяйственных расчетов

Содержание операции	Головная организация		Обособленное подразделение, выделенное на отдельный баланс	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
Выделение филиалам, подразделениям:				
- основных средств	01	01	01	79
- амортизации основных средств	02	79	79	02
- материалов	79	10	10	79
- товаров	79	41	41	79
- НДС, подлежащий вычету	79	18/2	18/1	79
Передача выручки от реализации			79	50
Зачисление выручки на расчетный счет головной организации	51	79		
Погашение кредиторской задолженности филиала, выделенного на отдельный баланс	79	51,52	60,76	79
Погашение дебиторской задолженности перед головной организацией	51,52	79	79	60,76
Погашение задолженности по налогам	79	51	68	79

Если же методика отражения внутрихозяйственных расчетов на счетах бухгалтерского учета определена действующим законодательством РБ, то документальное оформление данных операций не закреплено в нормативно-законодательных актах.

При передаче на баланс подразделения объектов основных средств, товарно-материальных ценностей, оформляются акты приема-передачи, товарно-транспортные или товарные накладные. ТН и ТТН являются бланками строгой отчетности и позволяют принять НДС к вычету получающей стороне (структурному подразделению).

Для передачи расходов, доходов и других объектов бухгалтерского учета, по которым не оформляются указанные первичные документы, между головным предприятием и структурными подразделениями в Республике Беларусь оформляется авизо.

Оформляется авизо в произвольной форме, но обязательно указывается номер или название подразделения, период за который передаются сведения, содержание операции и суммы.

Операции по приему-передаче имущества и денежных средств, осуществляемые непосредственно между головной организацией и обособленным подразделением, оформляются соответствующими первичными учетными документами (накладными, актами приема-передачи, платежными поручениями и т.п.); авизо по таким операциям не оформляется.

Авизо оформляется по результатам движения соответствующих активов и пассивов по осуществляемым обособленным подразделением хозяйственным операциям, которые не могут быть оформлены с участием головной организации.

Однако действующая форма авизо не может применяться для оформления расчетов между структурными подразделениями, так как не позволяет отразить необходимую для головного предприятия информацию о движении объектов бухгалтерского учета.

При осуществлении внутрихозяйственных расчетов между обособленными подразделениями организации авизо оформляется и передается в головную организацию обособленными подразделениями.

К каждому авизо должны прилагаться копии первичных документов, счетов-фактур, которые послужили основанием для отражения каждой конкретной хозяйственной операции.

Подразделения, имеющие отдельный баланс и расчетный счет, выполняют обязанности организации по уплате налогов в местные бюджеты самостоятельно. Ежемесячно справка с данными о начисленных и уплаченных налогах представляется в бухгалтерию головной организации.

По окончании каждого отчетного периода все подразделения, выделенные на отдельные балансы, должны представить в головную организацию бухгалтерскую отчетность по формам, утвержденным приказом об учетной политике организации:

- оборотный баланс и отчет о прибылях и убытках;
- регистры бухгалтерского учета, необходимые для составления единого баланса и отчета о прибылях и убытках юридического лица;
- и другие.

При составлении сводной отчетности, то есть при суммировании показателей строк баланса, показатели строк отражения внутрихозяйственных расчетов всегда равны «0». Сальдо счетов после совершения операций по передаче объекта основного средства из головной организации в обособленное подразделение не приводит к изменению валюты баланса, не изменяет общего сальдо других счетов, а итоговое сальдо по счету 79 равно «0».

Нулевое сальдо счета 79 «Внутрихозяйственные расчеты» показывает правильность отражения в учете внутригрупповых операций в рамках подразделений группы.

Синтетический счет 79 в целом по организации сальдо на отчетную дату не имеет. В связи с этим отражение внутрихозяйственных расчетов в бухгалтерском балансе организации теряет смысл. Именно поэтому в Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета № 89 и закреплена норма о том, что в балансе предприятия внутрихозяйственные расчеты не отражаются. Однако в бухгалтерском балансе и головного предприятия и структурного подразделения сальдо по счету 79 имеется, что вызывает необходимость корректировки норм инструкции № 89.

Для головной организации формирование сводной отчетности усложняется за счет сбора информации со всех структурных подразделений, а объем обрабатываемой информации и время, затрачиваемое на формирование отчетности, возрастают пропорционально количеству обособленных подразделений, входящих в группу. Поэтому решением данной проблемы является автоматизация процесса сбора данных бухгалтерской отчетности (выгрузка информации из базы данных в сводные таблицы) на нижнем уровне и автоматизация передачи данных обособленными подразделениями в головную организацию. Подготовка сводной бухгалтерской отчетности также усложняется частыми изменениями нормативно-законодательной базы.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.akdi.ru>
2. <http://www.klerk.ru>
3. <http://www.bobun.avbn.ru>
4. Коротяев С.Л. Бухгалтерский учет имущества и обязательств коммерческих организаций в условиях трансформации отношений собственности: теория, методология, методики. – Минск. Изд. центр БГУ, 2005. – 326 с.

УДК 311.216

Давидюк Л.В.

Научный руководитель: ст. преподаватель Сенокосова О.В.

ПРАВОВЫЕ И БУХГАЛТЕРСКИЕ АСПЕКТЫ РЕОРГАНИЗАЦИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

С целью определения подходов к учету имущества и обязательств при реорганизации субъекта хозяйствования целесообразно рассмотреть юридические основы для осуществления данных процессов и обусловленные ими организационные аспекты.

В соответствии со статьей 53 ГК реорганизация юридического лица может происходить путем слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования. Она

может быть осуществлена по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами. В случаях и порядке, установленных законодательством, реорганизация юридического лица может производиться по решению уполномоченных государственных органов, в том числе суда.

В рамках данной работы рассматриваются две основные формы реорганизации: выделение и присоединение предприятия. При присоединении одного юридического лица к другому к последнему переходят права и обязанности присоединенного юридического лица в соответствии с передаточным актом. А в соответствии с разделительным балансом права и обязанности реорганизованного юридического лица переходят к выделенным из его состава одному или нескольким юридическим лицам. При реорганизации предприятий до составления разделительного баланса и передаточного акта в обязательном порядке должна производиться инвентаризация имущества.

Для процессов реорганизации характерен целый ряд проблем и особенностей, связанных с организацией бухгалтерского учета и налогообложением. Одна из таких особенностей – необходимость «сопровождения» передаваемого в результате выделения и разделения имущества соответствующими источниками (собственным капиталом, заемными средствами). Другая – целесообразность отражения передаваемого имущества и обязательств бухгалтерскими записями и налогообложения таких операций соответствующими налогами. Отдельная проблема – составление консолидированной отчетности в результате осуществления процесса реорганизации путем слияния и присоединения.

Одной из основных форм реорганизации является выделение. Данная форма реорганизации, с точки зрения организации, является одной из самых сложных, поскольку в ходе ее реализации осуществляется раздел имущества и создание нового предприятия.

Предприятие, из которого производится выделение, не ликвидируется, а продолжает функционировать. В силу этого в отношении выделяемого предприятия должны быть выполнены практически все этапы работ, характерные для процесса создания нового предприятия, а в отношении предприятия, из которого производится выделение, – мероприятия, необходимые для его дальнейшей законной деятельности.

Эта форма реорганизации наиболее удобна для случаев, когда необходимо «разбросать» виды деятельности между предприятиями, разделить бизнес между учредителями и передать имущество выделившемуся предприятию. Выгодность данного варианта обеспечивается тем, что передача имущества осуществляется без налогообложения стоимости этого имущества. Как правило, форма реорганизации сопровождается изменением состава учредителей, однако выделение может быть произведено и при сохранении учредителей.

Схема реорганизации субъекта хозяйствования путем выделения из него нового юридического лица представлена на рисунке 1.

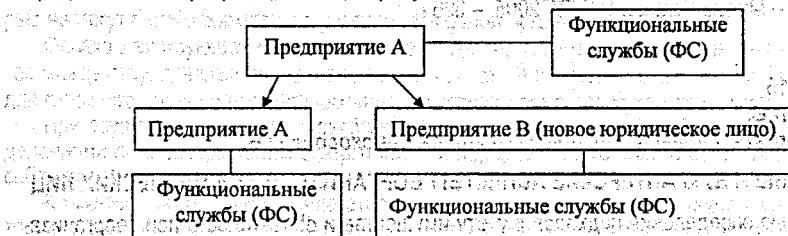


Рис. 1 – Схема реорганизации предприятия путем выделения из него нового юридического лица

Особое внимание при реорганизации путем выделения должно быть уделено организации работы бухгалтерской службы, которая создается на вновь образуемых пред-

приятиях. Ей необходимо принять на учет имущество, передаваемое по разделительному балансу, завести учетные регистры, организовать учет хозяйственных операций, выполнить другие обязательные процедуры, сопровождающие процесс начала деятельности новых юридических лиц.

В случае выделения разделительный баланс показывает, сколько имущества передается выделяемому предприятию и сколько имущества остается у предприятия, из которого производится выделение. Основой для составления разделительного баланса являются результаты инвентаризации.

Разделительный баланс состоит не только из общего баланса предприятия, из которого производится выделение, но и из балансов каждого нового юридического лица, образуемого в результате реорганизации, а также баланса предприятия после выделения.

После определения укрупненной структуры передаваемого при реорганизации имущества производится «наполнение» этого имущества конкретными составляющими: основными средствами, запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами и т. д.

Как правило, в первую очередь производится раздел внеоборотных активов, в частности основных средств. Именно эти средства характеризуют капитальные вложения, подкрепляемые, в том числе, и собственным капиталом субъекта хозяйствования. Очевидно, что в случае принятия решения о разделе имущества пополам это имущество не может быть поделено в одинаковой пропорции по всем составляющим валюты баланса. Это обусловлено и разной стоимостью активов, и разными интересами учредителей.

Передаваемое имущество в части активов баланса должно сопровождаться соответствующими источниками (собственными, заемными), отражаемыми в пассиве баланса. А все долгосрочные и краткосрочные обязательства, переходящие в качестве источников к вновь образуемым в результате реорганизации предприятиям, должны быть расшифрованы по конкретным кредиторам, поскольку при реорганизации должно обеспечиваться правопреемство по долгам реорганизуемых предприятий.

Для передачи имущества и соответствующих источников при осуществлении реорганизации путем выделения предлагается использовать промежуточные счета: счет учета финансовых вложений либо счет учета уставного фонда, а для учета поступления имущества – счет учета расчетов с учредителями либо уставный фонд.

При этом передаваемое имущество рассматривается в случае выделения как вклад в уставный фонд, а само создаваемое предприятие – как дочернее или филиал, т. е. в таком случае реорганизуемое предприятие выступает учредителем выделенного предприятия. Вместе с тем, число учредителей в процессе реорганизации меняться не должно, поскольку при реорганизации путем выделения имущество должно делиться только между учредителями, имеющими в отношении имущества обязательственные права. В частности при реорганизации, путем выделения, конечный итог должен идти о разделе обязательственных прав в отношении имущества реорганизуемого предприятия, которое передается вновь создаваемому предприятию.

Вторая основная форма реорганизации – присоединение. Согласно п. 4 ст. 53 ГК Республики Беларусь при реорганизации юридического лица в форме присоединения к нему другого юридического лица первое из них считается реорганизованным с момента внесения в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (ЕГРЮЛ) записи о прекращении деятельности присоединенного юридического лица.

То есть присоединяемое юридическое лицо, как прекращающее самостоятельную деятельность, подлежит исключению из ЕГРЮЛ. Для этого ему необходимо сняться с учета в инспекции МНС, органах государственной статистики, Фонде социальной защиты населения, закрыть свои банковские счета, сдать в органы внутренних дел печати и штампы, выполнить ряд других мероприятий.

Целесообразно заранее предусмотреть, в какой форме будет функционировать присоединенная организация (филиал, обособленное структурное подразделение), и одновременно отразить это при внесении изменений в учредительные документы.

Присоединяемое предприятие может осуществлять свою деятельность преимущественно в форме филиала без прав юридического лица. При этом филиал может иметь свой расчетный счет, самостоятельно формировать свои финансовые результаты и рассчитываться по отдельным налогам с бюджетом. Присоединение предприятия в форме структурного подразделения может производиться и без открытия расчетных счетов.

Очевидно, что процесс присоединения требует серьезной подготовительной работы. Что касается вопросов, связанных с организацией бухгалтерского учета, то здесь, прежде всего, особое внимание должно быть уделено уточнению системы документооборота. Эти уточнения в значительной степени зависят от формы организации присоединяемого юридического лица в рамках действующего предприятия. В случае, если присоединяемое предприятие организовано как филиал, следует четко определиться по следующим вопросам: какую отчетность и в какие сроки филиал должен представлять в головную структуру, каковы полномочия филиала (его руководства) в части распоряжения имуществом и т. д.

Если присоединяемое предприятие будет иметь статус структурного подразделения, то ситуация несколько сложнее. Это обусловлено тем, что структурные подразделения, как правило, осуществляют свою деятельность без наличия в их структуре функциональных служб (ФС) - планово-экономической, финансовой, бухгалтерской и т. д. В этой связи ФС, которые имелись в рамках присоединяемого предприятия, должны быть либо объединены с соответствующими службами предприятия, к которому производится присоединение, либо ликвидированы (с возложением ранее выполнявшихся ими функций на аналогичные службы «поглощающего» предприятия). Аналогичная ситуация возникает и в случае, когда присоединяемое предприятие «растворяется» в «поглощающем» предприятии, т. е. не является ни его филиалом, ни структурным подразделением.

Возможные варианты реорганизации путем присоединения представлены на рисунках 2, 3.

При присоединении юридического лица к другому юридическому лицу к последнему переходят права и обязанности присоединенного юридического лица в соответствии с передаточным актом, в котором должны содержаться положения о правопреемстве по всем обязательствам реорганизованного юридического лица в отношении всех его кредиторов и должников, включая и обязательства, оспариваемые сторонами.

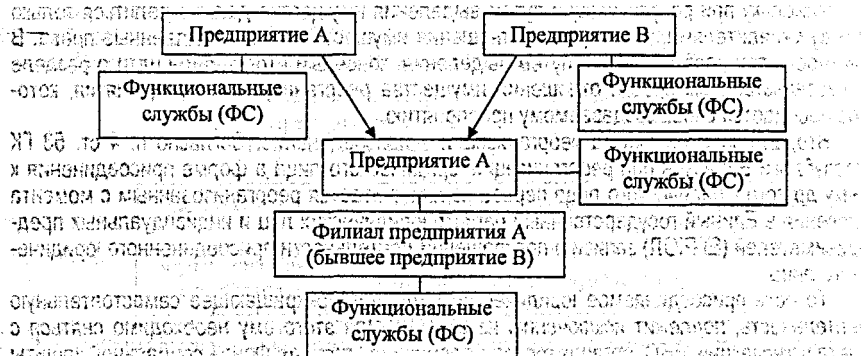


Рис. 2 - Схема реорганизации путем присоединения с выделением одного из бывших предприятий в качестве филиала

При присоединении юридического лица целесообразно оформить с дебиторами и кредиторами в соответствии со ст. 353-363 ГК РБ договоры перевода долга и уступки требования на юридическое лицо, к которому происходит присоединение.

При этом предварительно необходимо сделать акты сверки дебиторской и кредиторской задолженности, которые должны быть подписаны руководителями и главными бухгалтерами присоединяемой организации, организации-дебитора (кредитора) и организации, к которой происходит присоединение.

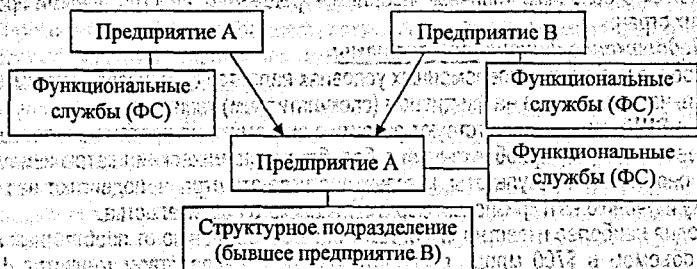


Рис. 3 – Схема реорганизации путем присоединения с выделением одного из бывших предприятий в качестве структурного подразделения

Поскольку реорганизация юридических лиц сопровождается в ряде случаев прекращением деятельности реорганизуемых предприятий (присоединение, слияние; разделение, преобразование), субъектам хозяйствования в отношении ликвидируемых предприятий следует руководствоваться нормами ГК, нормативными актами, регулирующие вопросы прекращения деятельности юридических лиц. Также следует руководствоваться нормативными правовыми актами при образовании в результате реорганизации новых юридических лиц (выделение, разделение, слияние, преобразование). При этом должны учитываться особенности, характерные для той или иной формы реорганизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь, 7 декабря 1988 г., № 218-З (в ред. Закона Республики Беларусь от 08 июля 2008г.: № 366-З);
2. Коротаяев С.Л. Бухгалтерский учет имущества и обязательств коммерческих организаций в условиях трансформации отношений собственности. – Минск: Изд. центр БГУ, 2005. – 326 с.

УДК 338.12

Дулуб А.Ю.

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

АНТИКРИЗИСНЫЕ ПРОГРАММЫ ПРАВИТЕЛЬСТВ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ОТРАСЛИ ГРАЖДАН И БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ США, РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ)

Актуальность

Нынешний мировой кризис, начавшийся в США и перекинувшийся на страны ЕС, постепенно распространяется на многие страны, участвующие в международных экономических отношениях. Экономический мир постепенно охватывает свойственная таким временам кризисная паника, выражающаяся в принятии все новых антикризисных программ. Пытаясь минимизировать негативные последствия, правительства «состязаются»: кто выделит больше средств на поддержку своих экономик. Среди антикризисных

программ имеются как общие направления, так и различия. Большой интерес вызывают у общества и экономистов конкретные мероприятия, субсидируемые как за счет государственных бюджетов, так и за счет «непопулярных» финансовых источников.

Ситуация в финансовом мире меняется с высокой скоростью. Действия одной или нескольких стран приводят к необходимости ответных действий. В связи с излагаемым, тема исследования является актуальной для студентов и специалистов.

Основная часть

Выделим 3 основные типичные проблемы, решаемые антикризисными программами многих стран:

1. Поддержание финансовой системы

Наиболее уязвимой в современных условиях является финансовая система. Ее деятельность часто основана на фиктивном (спекулятивном) капитале.

Так, в США кризисы сопутствуют развитию экономики на протяжении последних полутора веков, и опыт, приобретенный в борьбе с экономическими катаклизмами, социально-экономические результаты, которых достигла эта страна, подвигают нас к внимательному изучению антикризисных мер американского правительства.

Сегодня наиболее известна «Программа по освобождению от проблемных активов» (TARP) объемом в \$700 млрд., разработанная под руководством министра финансов Генри Полсона.

Основные положения данной программы состоят в следующем:

1. Выделение USD700 млрд в несколько траншей. Как известно, \$250 млрд направлено в капитал банков, еще \$87 млрд выделено крупнейшему американскому страховщику AIG;

2. Выкуп проблемных активов у пенсионных фондов, местных администраций и малых банков;

3. Формирование независимого наблюдательного совета для контроля за выполнением плана;

4. Возможность реструктуризации ипотечных кредитов, но без права списания части задолженности частных заемщиков.

В дополнение к вышеперечисленным мерам министр финансов США предлагает:

1. Ввести правительственную программу по удалению с рынка неликвидных ипотечных активов. В частности, министр предложил правительству выкупить рискованные активы, угрожающие финансовым институтам и экономике США. Согласно плану, два недавно национализированных ипотечных кредитора – Freddie Mac и Fannie Mae – должны увеличить объем выкупаемых с рынка бумаг, обеспеченных ипотекой.

2. Увеличить количество капитала для предоставления займов на строительство новых домов, для чего Министерство финансов планирует расширить программу по выкупу с рынка бумаг, также обеспеченных ипотекой.

По принятому плану появится новая могущественная госорганизация. Это Фонд страхования проблемных активов (Troubled Assets Insurance Financing Fund). Именно этот фонд получит для начала \$250 млрд. на выкуп неликвидных ипотечных бумаг, которые и стали непосредственной причиной нынешнего кризиса.

В Российской Федерации в рамках обеспечения устойчивости финансовой системы Правительство действует по трем основным направлениям:

1. Расширение ресурсной базы и повышение ликвидности всей финансовой системы.

На увеличение ресурсной базы банков направлен ряд решений Банка России. Расширен ломбардный список Банка России для обеспечения дополнительных возможностей рефинансирования кредитных организаций. В него включены 27 субфедеральных и корпоративных ценных бумаг. Увеличены сроки предоставления кредитов, обеспеченных нерыночными активами (векселя, поручительства, права требования). Установлено,

что по кредитам на срок от 181 до 365 календарных дней, обеспеченным активами, в том числе "нерыночными активами", процентная ставка составляет 13 процентов годовых.

2. Повышение доступности банковского кредитования для предприятий реального сектора.

В целях повышения доступности банковского кредитования для предприятий реального сектора Правительство предприняло целый ряд мер:

• усилен контроль за работой органов управления банков, получивших средства государственной поддержки. В такие банки назначены уполномоченные представители Банка России. Контроль будет осуществляться по вопросам размера кредитования, предоставления гарантий, управления активами и пассивами, вознаграждения органов управления кредитной организации;

• упрощена процедура предоставления государственных гарантий. Предусмотрена возможность предоставления Минфином России государственных гарантий по кредитам отдельных организаций в размере, до 10 млрд. рублей по каждой гарантии. Увеличен максимальный размер предоставления государственных гарантий в иностранной валюте для поддержки экспорта промышленной продукции с 50 до 150 млн. долларов США.

3. Саниция банков, испытывающих трудности, но важных с точки зрения общей устойчивости банковской системы.

Банку России предоставлено право заключать с банками соглашения, в соответствии с которыми Банк России компенсирует им часть убытков по кредитам, выданным организациям, у которых отозвана банковская лицензия.

В Республике Беларусь мероприятий, направленных на поддержку финансовой системы, нет, как и нет утвержденной антикризисной программы.

2. Реформирование налоговой сферы

Так, в США в налоговой сфере предполагается ввести чрезвычайный налог на прибыль нефтяных компаний, повысить налог с капитала с 15% до 25-28%, предоставить предприятиям налоговые кредиты в \$3 тыс. на каждое новое рабочее место с одновременной отменой налоговых льгот для компаний, переносящих производства за пределы США.

Кроме того, намечается освобождение от подоходного налога, выплат по добровольному пенсионному страхованию и предоставление налоговых льгот 10 млн. беднейшим семьям, выплачивающим ипотечные кредиты.

Кроме того, подписанный недавно закон о чрезвычайных мерах предусматривает налоговые послабления гражданам и бизнесу на сумму около 287 млрд. долларов.

В Российской Федерации:

1. Снижена ставка налога на прибыль с 24 до 20%. Цена вопроса: 400 млрд. руб. сокращения налоговых доходов федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации;

2. Переход на уплату налога по фактически полученной прибыли. В четвертом квартале 2008 года налогоплательщики были вправе перейти на уплату налога по фактически полученной прибыли и отказаться, таким образом, от внесения платежей, рассчитанных исходя из достигнутого уровня прибыли за предыдущий отчетный период;

3. Снижение ставки налога на прибыль по упрощенной схеме налогообложения;

4. Предоставление отсрочки или рассрочки по уплате федеральных налогов, если размер задолженности организации превышает 10 миллиардов рублей, на срок, не превышающий пять лет, по решению министра финансов Российской Федерации.

В Республике Беларусь предполагается сократить размер средств, изымаемых из экономики в государственный бюджет, не менее чем на 20%. Совокупная сумма налогов, сборов и платежей, изымаемых из реального сектора, не должна превышать 30% к ВВП. В результате реальный сектор получит дополнительно порядка 6 млрд. дол. на цели инновации, технологического и технического перевооружения.

3. Поддержание занятости населения и минимального уровня заработной платы

В США новый закон о чрезвычайных мерах призван остановить в стране рост безработицы, достигшей в последнее время в США рекордного за последние 16 лет уровня в 7,6%. Предполагается создание в течение двух лет более 3,5 млн. рабочих мест.

Новым законодательным актом также предусмотрена помощь малоимущим и потерявшим работу американцам посредством распределения среди них пособий по безработице, продовольственных талонов и предоставления им медицинских страховок.

Социальные выплаты и пособия, финансируемые из федерального бюджета, в Российской Федерации будут проиндексированы с учетом нового прогноза инфляции. Это относится, прежде всего, к пакету государственных пособий на детей, материнскому (семейному) капиталу, а также к выплатам, производимым в рамках законодательства о социальной поддержке отдельных категорий граждан, имеющих право на получение государственной социальной помощи.

В 2009 году будет реализовано ранее принятое решение о повышении среднего размера социальных пенсий до прожиточного минимума пенсионера (4294 руб. в конце года). Это означает увеличение социальных пенсий, а также базовой, гарантированной государством части трудовых пенсий на 42,8% за год, или на 25,3% сверх роста цен. Средний размер трудовых пенсий в 2009 году будет увеличен на 23,9%, или на 8,7% сверх роста цен.

С начала года в 1,5 раза увеличен максимальный размер пособия по безработице. Федеральный бюджет выделил дополнительно 43,7 млрд. рублей на стабилизацию ситуации на рынке труда.

Запланировано направить на опережающее обучение, профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации 173 тыс. человек, организовать 982 тыс. временных рабочих мест и рабочих мест на общественных работах, оказать материальную поддержку на предпринимательскую инициативу 55,8 тыс. человек, оказать адресную помощь при переезде в другую местность 15 тыс. человек.

Стоимость принятых региональных программ составляет более 25 млрд. рублей, из которых 90% составляют субсидии из федерального бюджета.

Для обеспечения приоритетного права российских граждан на трудоустройство на вакантные и вновь создаваемые рабочие места на 2009 год в 2 раза уменьшены квоты на привлечение иностранных работников субъектам Российской Федерации по сравнению с их предложениями.

В Республике Беларусь предполагается:

1. Установить пособия по безработице на уровне не ниже размера прожиточного минимума.

2. На период кризиса при увольнении работников в связи с истечением срока контракта выплачивать выходное пособие за счет нанимателя, как и при сокращении.

3. Удвоить уровень средней заработной платы за счет повышения производительности труда с помощью внедрения современных технологий.

4. Установить стандарт средней пенсии по стране в размере 50 процентов от уровня средней зарплаты.

5. Параллельно с существующей пенсионной системой ввести систему добровольного страхования, а также пенсионных фондов для предпринимателей и иных групп «самостоятельно» занятых.

6. Сохранить дотации по жилищно-коммунальным платежам, включая электричество, воду и газ, тем домашним хозяйствам, чьи совокупные расходы на эти цели превышают 25 процентов денежных доходов семьи.

Выводы. Направлений антикризисных программ много. Мы выделили лишь три. Среди прочих – стимулирование внутреннего спроса, поддержание промышленности. Но

каждая мера, предполагающая направление средств в ту или иную сферу, нуждается в источнике финансирования. Три государства – Российская Федерация, Республика Беларусь и США – были выбраны не случайно. Каждое из них имеет свой источник финансирования антикризисных мероприятий.

Российская Федерация сформировала Стабилизационный фонд в размере 548,1 млрд. долларов, и пока существует этот фонд, Россия может покрывать дефицит бюджета именно за счет средств фонда, а проведение антикризисных программ не будет увеличивать нагрузку на граждан и бизнес.

Республика Беларусь на проведение антикризисных мер берет кредиты. Но, как известно, главными принципами кредитования являются срочность, платность и возвратность, т.е. через определенный срок нужно будет вернуть сумму полученного кредита вместе с процентами. Сегодня каждый миллиард долларов кредита означает увеличение нагрузки на 93\$ на каждого жителя нашей страны, это не считая процентов по кредиту и долга, который был накоплен в предыдущие периоды.

США финансируют свою антикризисную программу за счет эмиссии дополнительной денежной массы. Выделение 700\$ миллиардов на План Полсона в России или на Украине привело бы к гиперинфляции (*увеличение денежной массы, всегда влечет за собою обесценивание денег и рост цен*). Но в случае с США, увеличивших денежную массу на более чем 10 триллионов долларов, это не происходит благодаря высокой степени уверенности в силу американской экономики. Сейчас обслуживание 11-триллионного долга стоит Америке более 463 миллиардов долларов в год. А суммарный долг США в 11 триллионов долларов означает нагрузку на каждого жителя в 35 951,01 долл. США.

Поэтому сегодня важным является не поиск источника финансирования антикризисных мер, а поиск средств, за счет которых можно будет вернуть ранее взятые кредиты, не увеличивая нагрузку на граждан и бизнес. Так, в Республике Беларусь с этой целью предлагается создать Фонд антикризисного реагирования, который можно пополнять за счет средств, полученных в результате жесткой экономии, сокращения размера средств, выделяемых на содержание органов власти всех уровней, не менее чем на 30% (в том числе за счет: оптимизации структуры управления и контроля, сокращения численности персонала).

ЛИТЕРАТУРА

1. http://www.brillig.com/debt_clock/ – Долг США в реальном времени.
2. <http://www.prime-tass.ru/news/show.asp?id=50055717&ct=comments> – План Полсона.
3. <http://respublikabelarus.com/content/view/935/82/> – Антикризисные меры РБ.

УДК 693.22.004.18

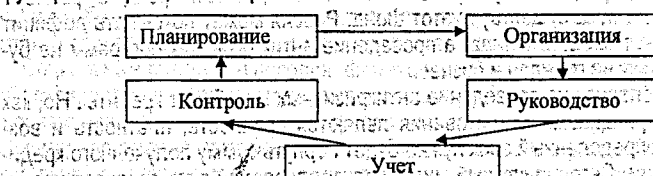
Жук Е.Г.

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

МЕСТО КОНТРОЛЯ В ЗАЩИТЕ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях успех деятельности предприятия полностью зависит от выполнения поставленных перед ним целей, его финансово-экономической устойчивости, а также от положения предприятия среди конкурентов на рынке. Обеспечение выполнения перечисленных требований является основной задачей управления предприятием. Процесс управления предприятием был впервые разделен на этапы Анри Файо-лем в 1914 г. и в настоящее время включает следующие основные стадии: планирование, организация, учет и контроль. Планирование на предприятии необходимо для того, чтобы сформировать основные цели и определить пути их достижения; организация –

оптимально распределить работу среди подчиненных, руководство – создать условия и желания у людей для совместной работы по достижению целей компании; контроль – оценить реальность поставленных целей и выяснить, каких результатов предприятие смогло достичь. Таким образом, процесс управления предприятием подразумевает, что функции контроля и планирования взаимосвязаны.



Контроль – это труд наиболее подготовленных специалистов, особенно в условиях умышленных действий руководителей предприятия по сокрытию объективной информации. Внутренний контроль предприятия необходим как для эффективной организации труда рабочих, так и для сохранения конфиденциальной информации и успешного развития в условиях конкуренции.

Правителями государств в различные эпохи принимались специальные законы, защищавшие интересы производителей, их хозяев и государств от возможной утечки секретов. Например, в Древнем Риме был принят закон, предусматривавший наказание в виде штрафа (который был равен удвоенной величине причиненных убытков) за принуждение чужих рабов к выдаче тайн своего хозяина. В античном мире родилась идея вести торговые книги, тайна которых являлась разновидностью коммерческой тайны. Промышленники, торговцы и банкиры обязаны были вести названные книги, отражавшие их деятельность и материальное положение. Ведение таких книг гарантировало защиту тайны на законном основании. Данные торговых книг могли быть сообщены только для целей правосудия, по фискальным соображениям (для уточнения налогов), по делам о наследовании имущества, в случаях прекращения существования товарищества или наступления банкротства. В Российской Империи, чтобы не допустить разглашения промышленной тайны, предусматривалось правовое воздействие предохранительного (недопущение посторонних к торговым книгам; запрещение служащим оглашать известные им тайны предприятия и иное) и восстановительного характера (применение уголовных наказаний или взыскание убытков по гражданским искам) [2].

Что же является коммерческой тайной, которую охраняют с древних времен? Коммерческая тайна – преднамеренно скрываемые по коммерческим соображениям экономические интересы и сведения о различных сторонах и сферах производственно-хозяйственной, управленческой, научно-технической, финансовой деятельности фирмы, охрана которых обусловлена интересами конкуренции и возможными угрозами экономической безопасности фирмы [1].

По мнению специалистов, сведения, составляющие коммерческую тайну и подлежащие охране, должны удовлетворять следующим пяти критериям:

- 1) их открытое использование связано с ущербом для предприятия;
- 2) они не являются общеизвестными или общедоступными на законных основаниях;
- 3) предприятие сможет осуществить надлежащие меры по сохранению их конфиденциальности по соображениям экономической и иной выгоды;
- 4) эти сведения нуждаются в защите, так как они не являются государственными секретами и не защищены авторским и патентным правом;
- 5) сокрытие этих сведений не наносит ущерба обществу.

Не может быть коммерческой тайной такая информация:

- уставные документы, документы, которые разрешают заниматься предпринимательской деятельностью и ее отдельными видами (например, лицензии);
- информация по всем установленным формам финансовой отчетности;
- данные, необходимые для проверки исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей;
- информация о численности и составе работающих; их заработную плату в целом и по профессиям, и должностям, а также о наличии свободных рабочих мест;
- документы об оплате налогов и обязательных платежей;
- информация о загрязнении окружающей природной среды, несоблюдении безопасных условий работы, реализации продукции, которая причиняет вред здоровью, а также иные нарушения законодательства и размеры нанесенных убытков;
- документы о платежеспособности;
- сведения об участии должностных лиц предприятия в кооперативах, малых предприятиях, союзах, объединениях, иных организациях, которые занимаются предпринимательской деятельностью;
- сведения, которые в соответствии с действующим законодательством подлежат оглашению.

Разглашение коммерческой тайны может ухудшить экономическое положение предприятия и привести к банкротству. Важно понимать, что меры по защите коммерческой тайны предприятия должны носить превентивный (предупредительный) характер.

Люди являются наиболее уязвимым источником конфиденциальной информации. Разглашение информации может произойти по вине определенного человека (сотрудника компании или третьего лица). От кого именно может исходить опасность разглашения информации? Эти лица можно условно поделить на две группы [5].

1. Лица, которым компания самостоятельно предоставила такую информацию. К ним, в частности, могут относиться:

- сотрудники компании, которые в силу своих трудовых обязанностей имеют доступ к информации, составляющей коммерческую тайну;
- сторонние консультанты компании (например, переводчики или аудиторы), которые неизбежно получают конфиденциальную информацию в рамках оказания услуг компании;
- контрагенты, получившие доступ к конфиденциальной информации в ходе выполнения договорных обязательств, и т. д.

2. Лица, которые могут получить информацию путем несанкционированного доступа. К ним могут относиться:

- воры-карманники (например, криминальные личности, укравшие у ответственного менеджера дипломат, в котором хранились документы с описанием нового проекта);
- сторонний технический персонал (например, местная уборщица, обнаружившая на видном месте документы, показавшиеся ей интересными, и передавшая эти документы своему внуку, работающему в конкурирующей фирме);
- компьютерные взломщики, получившие информацию с вашего компьютера путем специальных программ, или даже случайные лица, которым Вы по ошибке направили по электронной почте конфиденциальную информацию;
- родственники, друзья или просто знакомые, которым вы рассказываете, что уже 2 месяца разрабатываете схему, которая поможет вашей компании выйти в лидеры на рынке, и т. п.

На каждом предприятии при создании системы защиты информации необходимо правильно организовать:

- 1) учет и охрану некоторых видов материалов и готовых изделий (особенно опытных образцов);
- 2) порядок делопроизводства с документами, содержащими предпринимательскую тайну (правила циркуляции, учета, хранения, уничтожения и др.);
- 3) контроль средств копирования и размножения документов;
- 4) защиту коммерческой информации в средствах связи и вычислительной техники;
- 5) охрану территории предприятия и его основных зданий и сооружений;
- 6) контроль посещения данного предприятия посторонними лицами;
- 7) работу с персоналом (беседы при приеме на работу; ознакомление вновь принятых с правилами защиты информации, обучение сохранению коммерческой тайны, стимулирование соблюдения тайны, беседы с увольняющимися).

Немаловажную роль в защите информации играют морально-этические нормы, которые не являются обязательными, однако их несоблюдение ведет к потере авторитета человека, группы лиц либо всей организации. Например, японский бизнес менее всего страдает от утечки информации. Это связано с присущей этой стране системой «пожизненного найма» и воспитанием у сотрудников чувства патернализма, когда они считают себя членами одной семьи [1].

МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ

1	2
Регламентированный перечень сведений, относимых к коммерческой тайне предприятия	Система контроля средств копирования и размножения документов
Система учета и охраны новых материалов и продукции	Порядок защиты коммерческой информации в средствах связи и вычислительной техники
Система охраны территории предприятия, его основных зданий и сооружений	Порядок использования открытых каналов связи при передаче конфиденциальной информации
Система контроля посещения предприятия посторонними лицами	Система мотивации и обучения персонала предприятия способам защиты коммерческой тайны
Порядок делопроизводства с документами, содержащими коммерческую тайну	Специализированные службы по защите коммерческой тайны предприятия

Предпринимательская деятельность во всех сферах неразрывно связана с получением и использованием различного рода информации. Причем в современных условиях информация представляет собой особого рода товар, имеющий определенную ценность.

Защита коммерческой информации предполагает, что возможные противоправные посяательства на коммерческую информацию могут идти по различным направлениям. В связи с этим эффективная защита информации должна предусматривать целую систему направлений деятельности, каждому из которых соответствует свой способ защиты. Часть этих способов предполагает значительные финансовые расходы, в связи с чем использование всех способов одновременно по средствам только достаточно крупным и платежеспособным фирмам. Следует заметить, что в значительной мере предотвратить утечку коммерческой информации можно, установив систему жесткого внутреннего контроля на предприятии.

Каждый руководителя сам решает, какую информацию защищать и каким образом, но стоит заметить, что рентабельность и рост фирмы в целом зависит не только от того, как ведется бизнес, но и от того, как он защищается.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соловьев Э.Я. Коммерческая тайна и её защита. – М: ИВФ Антал, 1996.
2. <http://www.rg.ru>
3. <http://ruslawyer.ru>
4. <http://www.chastnik.ru>
5. <http://www.bre.ru>

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ОПЕРАЦИЙ ПО ПРОДАЖЕ ПРЕДПРИЯТИЯ У ПРОДАВЦА

Рыночные преобразования, глобализация мировой экономики обусловили существенное ускорение процессов трансформации отношений собственности в РБ. В практике все большее распространение получают операции реорганизации организаций, купли-продажи акций (долей в уставном фонде) юридических лиц, купли-продажи предприятий и их обособленных частей. В СМИ часто встречаются объявления по продаже бизнеса. Вместе с тем многие из названных операций, в частности порядок их учета, а в ряде случаев и налогообложения, действующим законодательством не регламентируются, а если и регламентируются, то нередко неоднозначно.

Нормы действующего гражданского законодательства РБ предусматривают два возможных варианта участия предприятия в хозяйственном обороте:

1. Предприятие как юридическое лицо (организация), в соответствии с ГК РБ наделенное имущественной обособленностью и правоспособностью участника хозяйственных сделок, выступает субъектом гражданско-правовых отношений.

В этом случае предприятие имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные права, нести обязательства, быть истцом и ответчиком в суде.

2. Предприятие как имущественный комплекс.

В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права (п. 1 ст. 132 Гражданского кодекса (далее ГК)) [1].

Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды.

В соответствии с нормативными актами Республики Беларусь купля-продажа предприятий возможна исключительно в отношении предприятий как имущественных комплексов. Операции купли-продажи предприятий как юридических лиц законодательством не предусмотрены. При этом оценка предприятия производится в соответствии с Инструкцией по оценке предприятий как имущественных комплексов (бизнеса), утвержденной Постановлением Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь от 9 сентября 2008 г. № 70 [2].

В процедуре заключения договора купли-продажи предприятия можно выделить несколько этапов [3].

Этап 1. Принятие решения о купле-продаже уполномоченным органом юридического лица. Практически во всех случаях данный договор является для продавца и покупателя крупной сделкой. Крупную сделку должно одобрить Общее собрание акционеров (участников), что подтверждается соответствующим протоколом (решением).

В случае невыполнения данного требования договор купли-продажи предприятия может быть признан недействительным.

Этап 2. Подготовка документов, которые являются неотъемлемой частью договора купли-продажи предприятия. Такими документами являются:

- Экспертные заключения о стоимости имущества.

- Акт инвентаризации. Он должен быть составлен на основании инвентаризации, которая проводится до продажи предприятия.

- Реестр всех обязательств, включаемых в состав предприятия. В нем указываются все кредиторы, характер, размер и сроки исполнения их требований.

- Бухгалтерский баланс.

Этап 3. Уведомление кредиторов. Стороны обязаны оповестить кредиторов о продаже предприятия до его передачи покупателю.

Этап 4. Подписание договора купли-продажи предприятия сторонами. Договор должен быть подписан обеими сторонами. К нему прикладываются все вышеперечисленные документы. Существенными условиями такого договора являются предмет (то есть сам имущественный комплекс), а также цена продаваемого предприятия. Причем эта цена должна учитывать стоимость всех видов имущества, входящего в состав предприятия.

Этап 5. Государственная регистрация договора купли-продажи предприятия (если это предусмотрено законодательством).

Этап 6. Фактическая передача имущественного комплекса покупателю. Она осуществляется на основании передаточного акта. С даты его подписания сторонами предприятие считается переданным покупателю.

В передаточном акте должны быть указаны данные о составе предприятия, сведения об уведомлении кредиторов. При этом подготавливать предприятие к передаче, а также составлять передаточный акт обязан продавец, если иное не предусмотрено договором.

Этап 7. Государственная регистрация перехода права собственности на предприятие. Если иное не предусмотрено договором, право собственности на предприятие переходит к покупателю. Оно подлежит государственной регистрации непосредственно после фактической передачи имущественного комплекса.

Согласно статье 530 ГК РФ по договору продажи предприятия продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс, за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам. Права на фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и другие средства индивидуализации продавца и его товаров, работ или услуг, а также принадлежащие ему на основании лицензии права использования таких средств индивидуализации переходят к покупателю, если иное не предусмотрено договором.

Отметим, что продажа предприятия как имущественного комплекса предполагает не только передачу отчуждаемых продавцом активов, но и соответствующих обязательств. Передача покупателю в составе предприятия обязательств, исполнение которых покупателем невозможно при отсутствии у него такого разрешения (лицензии), не освобождает продавца от соответствующих обязательств перед кредиторами.

По данным передаточного акта, который составляется при продаже предприятия, можем исчислить величину его (предприятия) чистых активов. Для этого из стоимости имущества приобретаемого предприятия следует вычесть сумму переводимых на покупателя обязательств перед кредиторами. Полученная сумма показывает, сколько должно бы было стоить предприятие, если бы на формирование его цены влияла бы только балансовая стоимость его активов. Однако помимо этого на формирование цены предприятия оказывает влияние еще целый ряд факторов.

Во-первых, предприятие как целостный имущественный комплекс - это не то же самое, что его отдельные элементы. Уже поэтому цена предприятия в целом должна отличаться от суммы бухгалтерской оценки его компонентов.

Во-вторых, цену предприятия в целом формирует и целый ряд факторов, не находящих отражения в бухгалтерском учете: устойчивость клиентуры, отношения с контрагентами, конкурентные преимущества, будущие прибыли и так далее.

При оценке предприятия также обязательно подлежит оценке эффективность его деятельности, настоящие, прошлые и потенциальные доходы, перспективы роста, динамика рынка.

Особое внимание обратим на тот факт, что продавцом предприятия как имущественного комплекса выступает само продаваемое предприятие. В результате продажи на счет продавца поступает оплата, а со счетов учета продавца списываются соответственно активы и обязательства. **Такой подход ведет к тому, что предприятие, проданное как имущественный комплекс, не ликвидируется и, более того, у него не меняется собственник.** Оно продолжает работать. При этом у него в активах появляются денежные средства, поступившие в счет оплаты за предприятие, а в пассивах будет числится оставшаяся часть собственного капитала.

В этой связи выбывающее имущество должно отражаться в учете предприятия-продавца с использованием отдельного (специального) счета учета реализации.

Финансовый результат от реализации предприятия как имущественного комплекса, с нашей точки зрения, необходимо выявлять на отдельном специальном счете «Продажа предприятия», так как использование разных счетов учета реализации в отношении отдельных передаваемых объектов нецелесообразно (счет 91 «Операционные доходы и расходы» — для имущества и счет 92 «Внереализационные доходы и расходы» — для обязательств), поскольку реализуется именно имущественный комплекс, в отношении которого установлена соответствующая договорная цена.

По кредиту счета «Продажа предприятия» необходимо отражать покупную стоимость предприятия (или его части) и величину передаваемой покупателю кредиторской задолженности, а по дебету — балансовую (остаточную) стоимость выбывающего имущества и величину передаваемой дебиторской задолженности (сумма уступленных предприятию-покупателю прав требования).

Д-т счет «Продажа предприятия» К-т

Балансовая (остаточная) стоимость выбывающего имущества	Покупная стоимость предприятия
Передаваемая дебиторская задолженность	Передаваемая покупателю кредиторская задолженность
Налоги из выручки от реализации	
Прибыль от реализации (положительный гуд-вилл)	Убыток от реализации (отрицательный гуд-вилл)

Разницу между ценой приобретения обособленной части предприятия и стоимостью передаваемого имущества и обязательств, следует рассматривать как деловую репутацию (гудвил) приобретенного предприятия или его части.

Гудвил, или деловая репутация, имеет определенную стоимость, которая может иметь положительное значение, если перечисленные факторы увеличивают цену предприятия, а может иметь и отрицательное значение. В последнем случае предприятие за счет неконкурентоспособности, испорченных отношений с контрагентами и т.д. стоит дешевле, чем стоят его чистые активы.

Продажу предприятия как имущественного комплекса следует отличать от продажи части предприятия. Если при продаже предприятия расчеты должны осуществляться между собственником и покупателем предприятия, то при продаже части предприятия расчеты производятся между предприятием, часть которого продается, и покупателем. При этом продажа части предприятия как имущественного комплекса возможна только в отношении филиалов и структурных подразделений предприятия, выделенных на отдельный баланс. Во всех других случаях речь должна идти только о продаже конкретных активов, порядок отражения в учете которых является стандартным.

В отличие от продажи предприятия как имущественного комплекса, реализация часть предприятия для целей исчисления НДС должна признаваться товаром, и по сум-

мам выручки, полученным продавцом в счет оплаты за приобретенный имущественный комплекс, должен уплачиваться в установленном порядке НДС.

Такой подход обусловлен тем, что при продаже части предприятия выручка поступает на счет продаваемого предприятия, а реализуемые активы передаются непосредственно покупателю.

Наряду с отмеченными выше особенностями необходимо принимать во внимание и другие принципиальные отличия покупки обособленных частей предприятия от покупки предприятий как имущественных комплексов:

- операция купли-продажи части предприятия может осуществляться только между юридическими лицами, в то время как купля-продажа предприятий может осуществляться как физическими, так и юридическими лицами;
- приобретаемая часть предприятия не имеет уставного капитала;
- при отчуждении обособленной части предприятия предприятие-продавец продолжает действовать с прежним составом учредителей;
- затраты предприятия-покупателя по приобретению обособленной части предприятия не рассматриваются как финансовые вложения в приобретенную часть предприятия;
- приобретение части предприятия в форме филиала (структурного подразделения), выделенного на отдельный баланс, сопровождается обязательным объединением активов и обязательств предприятия-покупателя и приобретенной части предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь, 7 декабря 1988 г., № 218-3 (в ред. Закона Республики Беларусь от 08 июля 2008 г. № 366-3).
2. Инструкция по оценке предприятий как имущественных комплексов (бизнеса), утвержденная постановлением Госкомимущества от 9 сентября 2008 г. № 70.
3. Коротаяев С. Л. Бухгалтерский учет имущества и обязательств коммерческих организаций в условиях трансформации отношений собственности: теория, методология, методики: Монография. – Мн.: Изд. центр БГУ, 2005. – 326 с.
4. Пятюк М. Л. Учет и налогообложение операций по договору продажи предприятия // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 18. – С. 8-19.
5. Рыбаков С. Купля-продажа предприятия как имущественного комплекса // Консультант. – 2006. – № 1.

УДК 657

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

КОНТРОЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ПРЕДОТВРАЩЕНИИ ВЫМЫВАНИЯ КАПИТАЛА

В результате движения капитала он может перемещаться от покупателя к продавцу. Эта сделка купли-продажи сопровождается встречным движением от продавца к покупателю товаров и благ. Особенностью такого движения капитала в условиях рынка является то, что каждая из сторон является, в своей личной оценке, выигравшей. Один продал с прибылью, второй купил по цене ниже, чем он ожидал. Первый получил дополнительный капитал в форме прибыли, покупатель получил экономию, равную разности ожидаемой цены и фактически уплаченной суммой за приобретенный товар или блага.

Однако во многих случаях и в условиях рыночных отношений, и на стадии перехода к рынку происходит много актов купли-продажи или обмена, в которых одна из сторон (продавец или покупатель) не могут противостоять второй и вынуждены совершать не-

эквивалентный обмен. Покупатель вынужден покупать дороже, когда продавец монополист, продавец вынужден продавать дешевле, когда на рынке цены снижены ниже себестоимости продукции продавца. Затраты труда, понесенные для производства продукции капиталом; превышающие общественно необходимые, пропадают для собственника капитала. Зарплата, выплаченная работникам, производившим нереализованный товар или услуги, — это потерянный капитал. Это перелив капитала от неудачного бизнесмена к рабочим, продавцам сырья, государству по уплаченным налогам с конечным истреблением. Это вымывание капитала.

Рассмотрим модель вымывания капитала из системы [1]

Есть система А, внутри которой валюта этой системы W_a не обменивается свободно на валюту W_b системы В. Есть система В, внутри которой идет свободная конвертация W_a - W_b и наоборот W_b - W_a . Исторический опыт с колониальных времен убеждает в том, что из системы В в таком случае идет отток капитала в систему А, либо капитал будет аккумулироваться на руках физических лиц в качестве средства накопления. Можно попытаться обосновать это с помощью математической экономики. Теперь — наши товарные деньги будут свободно обмениваться на доллары, в то время как на Западе наши товарные деньги свободно размениваться не будут. Следовательно, из нашей страны, несмотря на товарность денег, потечет капитал за границу. Нынешние наши рубли — тоже своего рода опосредованные товарные деньги, так как обеспечиваются фактически ликвидным потенциалом экспортных отраслей.

Деньги надо привязывать не к углю, нефти или еще чему-нибудь одному, а к определенному стандартному набору базисных товаров (т.е. товаров, которые участвуют в производстве всех товаров в экономике, включая их самих). Небазисные товары идут только на конечное потребление и не входят в стандартную систему (как правило: излишества, роскошь и пр).

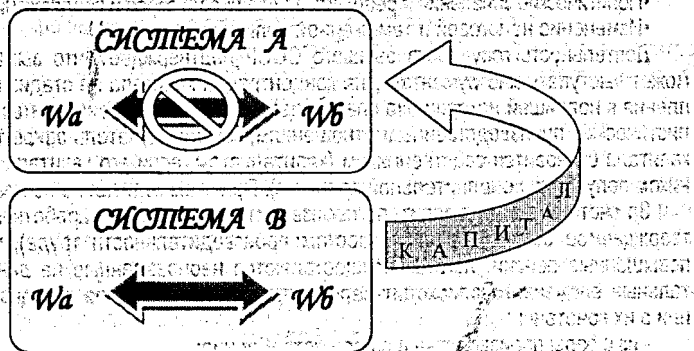


Рис. 1 — Модель вымывания капитала из системы [разработка автора]

Причины вымывания капитала:

- Убыточная деятельность организации в долгосрочном периоде [3];
 - Хищения; гибель или перерасход средств, не оформленные в соответствии с действующим положением;
 - Межкурсовая разница, относимая на собственный капитал организации;
 - Отложенные ремонты (накопленная инфляция) внеоборотных активов; не оформленные и не отраженные в бухгалтерском учете [3];
- Вымывание капитала предприятия в целом и оборотных средств в первую очередь, как экономический феномен в рамках предприятия, может преследовать определенные

цели. Основной из них является изъятие собственником, государством или руководством предприятия средств в денежной форме из оборота и замене их заемными источниками:

- заемным капиталом (кредитами, возросшей кредиторской задолженностью);
- отложенными ремонтами (накопленной инфляцией);
- частью прибыли, направляемой ранее на социальную защиту работников за счет предприятия, даже при убыточной работе (система материального и морального поощрения, стимулирование из прибыли, строительство жилья и др.) [3];
- переоценкой внеоборотных активов по решению правительства;
- снижением доли средств на совершенствование технологии, маркетинг и др.

Закон вымывания капитала начинает действовать тогда, когда продающая сторона не может изменить цену в большую сторону или отказаться от сделки, когда осуществляется неэквивалентный обмен. Причинами потери покупателем своей независимости на рынке ценных бумаг могут выступать ряд факторов:

- Искусственно сформированное общественное мнение, что финансовое состояние предприятия-эмитента акций существенно ухудшилось;
- Созданное искусственным понижением курса продажи части акций, для снижения курса и последующей скупки по пониженным ценам;
- Снижение курса национальной валюты в стране, акции предприятий которой обращаются на рынке или в стране-покупателе товара;
- Введение государства ограничений на монопольную продукцию сырьевого характера;
- Введение корпоративных ограничений на монопольную продукцию;
- Информация о научных и технологических разработках, ведущих к изменению потребительского спроса на продукцию;
- Стихийные бедствия и террористические акты;
- Политические заявления и решения, влияющие на спрос и предложение на продукцию;
- Изменение налоговой и таможенной политики.

Деятельность государств бывшего СССР подтверждает, что вымывание капитала может выступать инструментом для концентрации капитала на стадии первичного накопления в новейшей истории. На следующем этапе может происходить переход к капиталистическим производственным отношениям, когда получатель эффекта от вымывания капитала становится собственником (капиталистом, если его капитал становится источником получения дополнительной прибыли). При этом капитал не исчезает.

За счет вымывания капитала производится повышение заработной платы (не подтверждаемое соответствующим ростом производительности труда), устанавливаются повышенные пенсии, льготы, осуществляются неоправданные на данном этапе капитальные вложения. Происходит перераспределение капитала по одному из вариантов или в их сочетании:

- из сферы производства в сферу потребления;
- перераспределение между собственниками;
- от одного государства к другому.

Определение контроля с точки зрения его бухгалтерского понимания звучит следующим образом: контроль есть структура, политика, правила, процедуры по обеспечению сохранности активов организации и надежности бухгалтерских записей [2]. Степень сложности контроля должна соответствовать организационной структуре предприятия, численности персонала, разветвленности сети филиалов и подразделений, степени централизации бухгалтерского учета и другим характеристикам предприятия в целом.

Необходимо отметить, что контроль полезен только в том случае, если направлен на достижение конкретных целей и, прежде чем оценивать результаты контроля, необходимо определить эти цели.

Целями организации системы контроля на предприятии являются [4]:

- 1) осуществление упорядоченной и эффективной деятельности предприятия;
- 2) обеспечение соблюдения политики руководства каждым работником предприятия;
- 3) обеспечение сохранности имущества предприятия.

Для достижения вышеперечисленных целей необходимым условием является согласованность системы бухгалтерского учета (более широко — Учета) и системы контроля, так как система двойной записи, лежащая в основе любой системы бухгалтерского учета (в том числе автоматизированных систем бухгалтерского учета), определяет порядок регистрации хозяйственных операций и обеспечивает надлежащий контроль [6].

Для достижения целей организации системы контроля необходимо решение отдельных задач [5]. Руководство предприятия обязано обеспечить организацию и поддержание на должном уровне такой системы контроля, которая являлась бы достаточной для того, чтобы:

- * в бухгалтерскую (финансовую) отчетность было включено все, что классифицировано, оценено и зарегистрировано;

- * бухгалтерская (финансовая) отчетность давала верное и объективное представление о предприятии в целом;

- * компьютерные программы, контролирующие функционирование учетной системы, включающие формирование первичных документов, их анализ и разноску по счетам, не могли быть сфальсифицированы;

- * средства предприятия не могли быть незаконно присвоены или неэффективно использованы;

- * все отклонения от планов своевременно выявлялись, анализировались, а виновные несли ответственность;

- * внутренняя отчетность оперативно передавалась лицам, уполномоченным принимать управленческие решения, для ее оптимального использования.

Из перечисленных выше задач руководства предприятия по организации контроля видна неразрывная связь системы контроля с двумя видами бухгалтерского учета: бухгалтерским финансовым и бухгалтерским управленческим учетом.

Заключение. Бухгалтерский учет, как элемент системы управления предприятием, является действенным инструментом в обеспечении контроля. Он систематизирует информацию о имуществе предприятия и получаемой прибыли с определением мест возникновения вымывания капитала предприятия и конкретных лиц. Для успешной реализации контрольной функции бухгалтерского учета на предприятии должна быть разработана соответствующая система организации учета и учетная политика, которые позволяли бы осуществить не только последующий, но и предварительный контроль.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белобжецкий И.А. Финансовый контроль и новый финансовый механизм. — М.: Финансы и статистика, 1989.
2. Белый И. Проблемы организации контроля в Республике Беларусь // Финансы, учет, аудит. — 1995. — № 5.
3. Кивачук В.С., Волчик Т.В., Глушук Н.В., Драган Т.М., Сенокосова О.В. / Под общ. ред. В.С. Кивачука. Санация предприятия в условиях кризиса. — Брест: БрГТУ, 2004. — 620 с.
4. Кочерин Е.А. Контроль как функция управления. — М.: Знание, 1982.
5. Родионова В.М., Шлейников В. И. Финансовый контроль: Учебник. — М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002.
6. Финансы предприятий: Учебн. пособие / Под общ. ред. Н.Е. Заяц, М.К. Фисенко [и др.] — Мн.: Высшая школа, 1995.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМНЫХ СВОЙСТВ НА ПРИМЕРЕ ГППСУП "ОБЪЕДИНЕНИЕ БРЕСТОБЛСЕЛЬСТРОЙ"

Деятельность любого предприятия должна быть наиболее эффективна и оптимальна. При этом любые практические действия должны иметь теоретическую основу. Поэтому, изучая теорию организации, необходимо ясно представлять, как ее потенциал и инструментарий могут быть практически использованы в интересах повышения эффективности деятельности предприятий [1].

Успех любой компании основывается не только на эксплуатации природной ренты, но и на активном внедрении принципиально новых организационно-производственных решений. Важным моментом здесь является масштабность процессов интеграции и формирования новых организационных структур [2].

Понятие интеграции определяется как углубление, усиление взаимодействия, взаимосвязей и сотрудничества субъектов хозяйствования или управления с целью более полного использования каждым субъектом своих эксклюзивных конкурентных преимуществ во благо всех субъектов и получения синергетического эффекта (эффект взаимосвязи или системной деятельности).

Развитие любой компании сопряжено с наращиванием производственного потенциала (т.е. максимизации эффективности использования ресурсов) и, как следствие, увеличение производственной мощности (т.е. максимального годового объема производства собственными силами) [3]. Поэтому для предприятий, имеющих в своем составе обособленные структурные подразделения (организации, филиалы) или для предприятий, стремящихся к интеграции, важное значение в достижении устойчивого состояния имеет организационно-производственный потенциал. Повышение организационно-производственного потенциала может быть достигнуто за счет совершенствования организационной структуры управления предприятием и структуры его производственной деятельности. Важно, чтобы в результате этих усовершенствований был повышен уровень системности, и за счет этого получен синергетический эффект, при котором суммарная отдача капиталовложений компании выше, чем сумма показателей отдачи по каждой технологической цепи (группе предприятий) в отдельности.

В данном случае синергетический эффект рассмотрим как эффект масштаба и эмерджентности.

Рассмотрим каждое из этих явлений на примере государственного производственно-проектно-строительного унитарного предприятия (ГППСУП) "Объединение Брестоблсельстрой".

В состав ГППСУП "Объединения Брестоблсельстрой" входят 54 предприятия, имеющие статус юридического лица. Среди них: общестроительные, дорожные, сантехнические, отделочные, электромонтажные, кровельные, промышленные и снабженческие предприятия, автотранспортное предприятие и проектный институт.

Данное объединение можно рассматривать как систему, представляющую собой множество, конкретные элементы которого с присущими только им свойствами закономерно связаны между собой и составляют определенную целостность. В процессе функционирования организационно-производственная система объединения во времени меняет свое состояние, которое описывается множеством различных факторов как внешней, так и внутренней среды этой системы. Чтобы управлять такой системой и добиваться заданных конечных результатов, необходимо использовать современные формы

и методы теории управления сложными системами, описывать организационно-производственные системы кибернетическими модулями. Кибернетика – это наука, изучающая общие закономерности строения сложных систем управления и протекания в них процессов управления [4].

Взаимодействие всех предприятий, входящих в состав ГППСУП "Объединение Брестоблсельстрой", обеспечивает получение синергетического эффекта, что выражается в том, что в объединении образуется экономия материальных и финансовых ресурсов с помощью маневрирования ими между производствами, при этом максимально используются производственные мощности, снижаются издержки при закупках и сокращаются накладные расходы. Другими словами, возникает некоторый эффект, обеспечивающий превышение эффекта совместного функционирования предприятий над суммой эффектов их автономной деятельности: $S^3 > \mathcal{E}_1 + \mathcal{E}_2$ (1)

где $\mathcal{E}_1, \mathcal{E}_2$ – эффекты самостоятельного, автономного функционирования предприятий; \mathcal{E}^3 – эффект от их совместной деятельности.

Таким образом, синергетический эффект S^3 измеряется величиной разности:

$$S^3 = \mathcal{E}^3 - (\mathcal{E}_1 + \mathcal{E}_2) \quad (2)$$

При этом, чем больше синергетический эффект $S^3 > 0$, тем глубже процесс экономического взаимодействия и тем устойчивее союз рассматриваемых экономических объектов; чем меньше его величина, тем меньше этот эффект и неустойчивее новообразованная структура. При $S^3 < 0$ экономической взаимодействие отсутствует, и объединение объектов быстро распадается.

Эффект масштаба производства не носит абсолютного характера. При увеличении в несколько раз затрат, связанных с концентрацией строительного производства, объем реализации строительной продукции, работ, услуг может увеличиваться в таком же отношении (постоянная отдача от масштаба) или в меньшем (убывающая отдача от масштаба). Убывающая отдача от масштаба в основном возникает из-за сложности в управлении [5].

Крупные строительные организации эффективны, когда их функционирование вызывает возрастающий эффект от масштабов производства, т.е. наблюдается снижение совокупных издержек на 20-30% при каждом удвоении объемов производства и на более полном использовании мощностей, но усложняется процесс принятия управленческих решений. В общем виде такая зависимость представлена на рисунке 1.

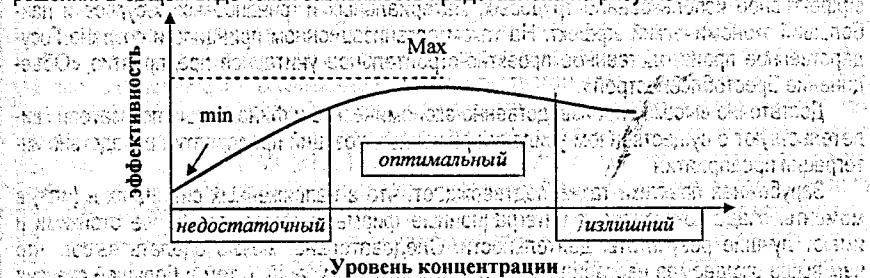


Рис. 1 – Иллюстрация концептуально-логической модели зависимости эффективности строительства от уровня концентрации производства

На графике видно, что, начиная с определенного уровня концентрации (для каждого случая этот уровень индивидуален) в рамках данного объединения показатели эффективности строительного производства будут иметь тенденцию к снижению, что в значи-

тельной степени обусловлено проблемой управляемости организации. Таким образом, укрупнение производства целесообразно лишь до определенных пределов.

Свойства эмерджентности.

Ранее уже говорилось, что любая организационно-производственная система – это множество взаимосвязанных элементов. Именно между такими элементами возникает эффект эмерджентности, т.е. свойства отдельных элементов, не соответствуют общему свойству всей системы.

Можно привести яркий пример эмерджентности из области химии: аммиак есть газ, и хлористый водород – тоже газ. Когда эти газы соединяются, образуется твердое тело. Твердость является свойством, которым не обладал ни один из реагентов [3].

Ни одно из предприятий ГППСУП самостоятельно не может обеспечить выпуск конечной строительной продукции, но совместно они это делают.

Основными источниками (факторами) синергизма в проектируемой системе могут быть:

- наличие унифицированных элементов в конструкции выпускаемой продукции;
- возможность совмещения тех или иных звеньев технологических цепей;
- возможность совмещения тех или иных процессов, жизненных циклов продукции/технологии (например, процессов проектирования унифицированных элементов продукции);

• возможность совмещения (объединения) отдельных функций и задач управления, а также технической, информационной и нормативной баз управления;

взаимное открытие каналов коммерческой и научно-технической информации, обеспечивающее:

- ускорение диффузии нововведений и передового опыта;
- экономию от совмещения банков информации;
- повышение защищенности от рефлексивного воздействия конкурентов за счет более квалифицированного отсева (фильтрации) внешней информации;
- гармонизация внутрифирменной стандартизации [2].

В заключение можно отметить, что большего эффекта (в нашем случае – в строительстве) возможно достичь при объединении проектной, производственной и строительной деятельности в одном предприятии – производственном проектно-строительном объединении. Большая степень производственного и экономического единства может быть достигнута только в замкнутом производственно-хозяйственном комплексе под руководством единого органа управления. Именно в этом случае достигаются наиболее эффективное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов и наибольший экономический эффект. На таком организационном принципе и создано Государственное производственное проектно-строительное унитарное предприятие «Объединение Брестоблсельстрой».

Достаточно высокие производственно-экономические и финансовые показатели свидетельствуют о существенном усилении рыночных позиций предприятия вследствие интеграции предприятий.

Зарубежная практика также подтверждает, что в напряженных ситуациях и (или) в моменты спада конъюнктуры интеграционные фирмы оказываются более стойкими и имеют лучшие результаты деятельности. Следовательно, можно сделать вывод, что чем выше ожидаемая нестабильность и жесткость конкуренции, тем в большей степени достижение успеха будет зависеть от наличия положительного эффекта синергизма, что особенно актуально в сложившейся непростой экономической ситуации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 797 с.

2. <http://www.inventech.ru>
3. Типовые методические указания по определению производственной мощности строительно-монтажных организаций.
4. У. Росс Эшби. Введение в кибернетику: – М.: Издат. иностранной литературы, 1959. – 420 с.
5. Прыкин Б.В. Основы управления. Производственно-строительные системы: Учеб. для вузов. – М.: Стройиздат, 1991. – 336 с.

УДК 338.124.4(476)

Капитанович О.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Медведева Г.Б.

БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

«Капитализм – исключительно устойчивая система, разрушить которую может лишь свобода действий самих капиталистов»

Франклин Рузвельт

Нельзя долго потреблять больше, чем ты зарабатываешь. Если ты так делаешь, то рано или поздно ты на какое-то время перестаешь потреблять, потому что вынужден отдавать старые долги. В результате сегодня мы имеем гибель той части экономики, которая была создана в расчете на избыточный спрос и, соответственно, сокращение этого спроса и приведение его в естественное состояние. Существующая мировая валютно-финансовая система теперь вошла в катастрофическую фазу своего развала, в то, что можно назвать общим кризисом. Мир теперь охвачен рядом качественных фазовых изменений. Все страны мира находятся в сложном положении. Кризис начался в Штатах, затем распространился на Европу, Японию, Китай, Россию – словом, все мировое сообщество.

Беларусь не является изолированным субъектом в системе международных экономических отношений и, как бы нам ни хотелось, развивающийся финансовый кризис не пройдет мимо. Отличительной особенностью сегодняшнего кризиса является его глобальный характер, который вынуждает мировую общественность объединить все усилия в противостоянии ему. Международному сообществу необходимо научиться эффективно сотрудничать на межгосударственном уровне в выработке совместных мер, не ущемляющих ничьи государственные интересы.

Беларусь как субъект международных экономических отношений вовлечена в развивающийся финансовый кризис. Существенный недостаток структуры отечественной экономики заключается в том, что небольшое число предприятий формируют основную долю валютных поступлений, а снижение спроса на соответствующем рынке оказывает резкое влияние на объемы валютной выручки государства. Это в первую очередь «Беларуськалий» и другие предприятия системы концерна «Белнефтехим», гиганты машиностроительного комплекса – МАЗ, МТЗ. Также «Нафтан», «Мозырский нефтеперерабатывающий завод», «Белтрансгаз», «Минскэнерго», «Белоруснефть», «Минск Кристалл», «Белорусский металлургический завод», «Славнефтехим» и другие крупнейшие предприятия.

Кризис в Беларуси в многом отличается от того, что происходит в соседних странах. У нас свой путь развития: Беларусь не попала в американскую ипотечную ловушку, но пострадала от кризиса, в котором оказалась Россия. Причина в том, что почти половина (47%) внешней торговли Беларуси завязана на России: 32% экспорта уходило именно туда. Когда российский рубль стал слабеть, то российским предприятиям стало не хватать денег, а значит – спрос на белорусские товары начал падать.

Однако также несложно заметить, что в последние годы темпы роста зарплат в Беларуси значительно превышали рост производительности труда. Например, в минув-

шем году рост ВВП составил 10%, а номинально начисленной зарплаты – более чем 25%. Превышающая рост ВВП надбавка может быть направлена населением либо на сбережения, либо на потребление. Именно на последнее и пошли «лишние» деньги. Учитывая, что импортный товар, как правило, привлекательнее по качеству, а нередко и по цене, сократить отрицательное сальдо внешней торговли фактически невозможно. Рост доходов ведет к росту импорта и инфляции. Импорт увеличивает внешние заимствования страны. Инфляция подталкивает власти к очередному росту доходов населения. В результате начинается очередной виток роста и того, и другого. Одним из способов прекращения такой практики может быть девальвация рубля, которая снижает доходы населения, выраженные в иностранной валюте.

Спецификой этого кризиса являются девальвации. Страны ослабляют свою валюту, чтобы защищать отечественного производителя. И тем самым поддерживать внутренний уровень жизни. Если бы не было девальвации в странах, то было бы опасно долго удерживать курс национальной валюты, когда соседи понижают курс собственных денег. Процент девальвации национальной валюты в разных странах следующий:

- Исландская крона – 98,7%
- Украинская гривна – 60,7%
- Российский рубль – 44,5%
- Белорусский рубль – 20,5%

Со 2 января 2009 г. Национальный банк перешёл к использованию механизма привязки курса белорусского рубля к корзине иностранных валют (доллар США, евро и российский рубль). Национальный банк гарантирует, что выбранный уровень рублевой стоимости корзины обеспечит высокую конкурентоспособность белорусской экономики, что особенно важно в условиях продолжающегося мирового экономического кризиса. Считается, что именно девальвация в состоянии решить многие проблемы для экономики Беларуси:

- **Повысит ценовую конкурентоспособность белорусской продукции;**

- Вырастет спрос на белорусскую продукцию;

- Уменьшится импорт потребительских товаров;

- Выровняется внешнеторговое сальдо;

- Девальвация приведет к существенным изменениям в экономике. Положительные последствия девальвации в условиях мирового финансового кризиса значительно превысят отрицательную составляющую.

Основные последствия кризиса в Беларуси

1. Уменьшение объема внешней торговли.

Сальдо внешней торговли выросло в три раза: с минус 204,1 млн. USD до минус 600,2.

2. Уменьшение товарооборота

Серьёзно пострадал товарооборот с Россией. В январе этого года он составил 55,4 процента к уровню января 2008 и 75,3% к декабрю 2008. Больше всего пострадал товарооборот с Украиной (60,7 и 34,4%), а в среднем со странами СНГ наблюдаются следующие показатели: 28 и 38,2% соответственно.

3. Рост цен

В январе не удалось остановить рост цен. Основным фактором, повлиявшим на это, явилась девальвация белорусского рубля. Продовольственные товары выросли в среднем на 3,3% по отношению к декабрю и на 18,2% по отношению к январю.

Товары	Увеличение стоимости в %
молоко и молочные продукты	1,4
сыры	2
рыба и морепродукты	9,7
чай	14,4
овощи	23,2
фрукты	15,1

Нынешняя ситуация неизбежно ударит по благосостоянию граждан, т.к. в январе реальные денежные доходы населения по сравнению с декабрём сократились на 15%, а потребительские цены с начала года увеличились.

4. Неполная занятость населения

По данным Министерства труда, в феврале работники 240 белорусских предприятий трудились в режиме неполной занятости или были вынуждены выходить в отпуски по инициативе нанимателя. Общая численность человек на этих предприятиях – 145,5 тыс. чел. Доля занятых в режиме неполного рабочего времени от 14,4% до 44,4%.

5. Безработица

Что касается официальной безработицы в Беларуси, то она составляет 0,9% от экономически активного населения или 40,5 тыс. человек. В феврале показатель увеличился на 12,4 тыс. В то же самое время уровень безработицы, подсчитанный по методологии МОТ, составляет 5%.

6. Снижение доходов населения

Если номинальная зарплата в январе по сравнению с декабрём снизилась на 8,1%, а реальная на 11,7%, то в долларовом эквиваленте падение составило 27,1% (с 463,6 до 337,8 л.). А поскольку девальвация рубля к доллару продолжилась, то за февраль долларовый эквивалент зарплаты снизится ещё больше.

Кризисные последствия в промышленности

Мировой кризис внёс свои коррективы во все экономические процессы. Он затронул не только сложные финансовые структуры, но и обычные предприятия промышленности, руководителям которых приходится идти на любые жертвы, чтобы продержаться и выйти из кризиса. Основными из этих мер являются:

- искусственный спад производства, уменьшение объёма выпускаемой продукции;
- скрытая безработица: увольнение, сокращение персонала, отпуск за свой счёт, сокращение рабочей недели;
- уход от социальных льгот;
- отмена материальной помощи;
- свёртывание ассортимента и выпуск более рентабельной продукции;
- экономия на энергоносителях;
- сокращение арендованных площадей, объединение нескольких отделов в один;
- снижение складских запасов;
- удешевление закупаемого сырья (сырьё более низкого качества).

Естественно большинство из этих мер являются негуманными. И как результат, возникают миграции, безработица, страдает психика человека. С одной стороны, эти меры безумны, но с другой – они являются вынужденными мерами в условиях кризиса. Ведь иначе предприятие просто не смогло бы функционировать вообще.

Основные антикризисные меры в Белоруссии

На данном этапе для Беларуси необходимо как можно скорее выработать системную стратегию, как противодействовать кризису, нужно пересмотреть принципы, по которым в последние 10 лет развивалась страна. Сегодня основными антикризисными направлениями в РБ Министерством экономики указаны следующие:

- Контроль за притоком капитала;
- Создание регулирующего органа, призванного защищать от экономического кризиса и разрабатывать экономические стандарты;
- Расширение регионального сотрудничества;
- Создание институциональной структуры, осуществляющей антикризисное управление финансовыми рынками;
- Выявление причин фондового кризиса и проведение реконструирования системы построения рынков ценных бумаг с целью снижения риска;

- Стимулирование и привлечение на рынок долгосрочного капитала.

Применение указанных подходов позволит сократить тяжесть кризисных явлений и обеспечить дополнительную устойчивость финансовой системы государства. Для Беларуси необходимо построение экономики нового типа, которая была бы способна развиваться за счёт собственных ресурсов; устойчивым к мировым катаклизмам.

Кризис этот не чисто финансовый. В нём сошлось очень много явлений, которым уже не первый десяток лет. Это пороки банковской системы, непрозрачность и неэффективность экономического регулирования финансовых рынков и безудержная либерализация. Существующая мировая валютно-финансовая система теперь вошла в катастрофическую фазу своего развала, в то, что можно назвать общим кризисом. Мир теперь охвачен рядом качественных фазовых изменений. Объективно мировая цивилизация постепенно входит в новый этап своего развития - постиндустриальный. Под воздействием американской идеологии и модели процветания, основанной на власти материальных ценностей, в обществе произошла переоценка человеческих ценностей в пользу превалирования материального над духовным. Глобальный финансовый кризис есть отражение глобальных социальных проблем цивилизации при переходе к постиндустриальному этапу развития, выступающее индикатором кризиса существующей институциональной структуры общества, не способной противостоять разрушению системы духовных ценностей человека. Последствия мирового финансового кризиса шокируют нашу планету уже сегодня.

В современных условиях Беларуси дана возможность взять инициативу в свои руки. Необходимо сделать решительные шаги по либерализации экономики и в целом дебиюкратизации нашей жизни, создать благоприятные условия развития торговых и промышленных предприятий, преодоления спада производства, стимулирование экономического роста. Какой страной Беларусь выйдет из этого кризиса зависит от нас: мы должны объединиться и только совместными усилиями возможно преодолеть мировой финансовый кризис и поднять белорусскую экономику на существование новый уровень.

УДК 336.71

Карлук С.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Коротышевская В.Н.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Цель моей работы — изучить структуру банковской системы на уровне теории и на примере белорусской банковской системы; проанализировать перспективы дальнейшего развития системы, ее усовершенствования. Тема моей работы — проблемы и перспективы развития банковской системы Республики Беларусь. Эта тема была выбрана не случайно в виду ее актуальности. Ведь банки — это одно из центральных звеньев системы рыночных структур. Развитие их деятельности — необходимое условие реального создания рыночного механизма. Банки — это предприятия, присущие любой нормально функционирующей экономической формации. Актуальность выбора темы связана с видением мною проблем белорусских банков по формированию ресурсной базы и эффективному их размещению в условиях снижения уровня инфляции и ужесточения требований органов, регулирующих банковскую сферу. Банки составляют неотъемлемую черту современного денежного хозяйства, их деятельность тесно связана с потребностями воспроизводства. Находясь в центре экономической жизни, обслуживая интересы производителей, банки опосредуют связи между промышленностью и торговлей, сельским хозяйством и населением. Банки — это атрибут не отдельно взятого экономического региона

или какой-либо одной страны, сфера их деятельности не имеет ни географических, ни национальных границ, – это планетарное явление, обладающее колоссальной финансовой мощью, значительным денежным капиталом [4].

Отечественным банкам, как и всей нашей экономике, не повезло во многих отношениях: К сожалению, на протяжении довольно длительного времени административное, зачастую непрофессиональное мышление подменяло экономический подход. В результате подлинные экономические функции кредитных учреждений из главных превратились во второстепенные. За всю нашу историю банки так часто игнорировали, до такой степени снизили их экономическое назначение, что даже сейчас, организуя переход к рынку, мы не уделяем им такого внимания, которого они заслуживают. Иными словами, в нашем сознании так долго и настойчиво внедрялся командный стиль управления народным хозяйством, а банки настолько были загнаны в угол, потеряли свой авторитет и назначение, что в настоящее время необходимость восстановления их подлинной роли не звучит с должной убедительностью. Можно сказать, что в нашем обществе еще нет завершеного понимания того места, которое должны занимать банки в экономической системе управления экономикой. Вся наша теория банков – это фактический пересказ того, какие в стране существуют банки, какие операции они при этом выполняют. Обществу нужны обстоятельные, более глубокие представления о сути банка, необходима его концепция, выяснение его общественного назначения. Все это непростые вопросы, их корни заложены в истории развития банковского дела [6].

Банки играют очень важную роль в экономике. Поэтому именно с налаживания нормально функционирующей банковской системы нужно начинать выход из кризисного положения, сложившегося у нас в стране. В настоящее время, в связи с нехваткой квалифицированных кадров и стремительным ростом количества коммерческих банков в эту сферу идут малоподготовленные работники, которые не имеют специального образования. Это приводит к неудовлетворительной работе банков и стремлению их просто быстрее заработать деньги. Зачастую банки выдают кредиты, предприятиям, даже не проверив их состоятельность. Так, например Белагропромбанк занимается выдачей сельскохозяйственных кредитов, но если посмотреть на статистику за 2008 год, то можно увидеть, что сумма выданных кредитов (рис 1.а) значительно больше, чем сумма погашения (рис 1.б), что говорит о том, что банк терпит убыток из-за непроверенной информации о состоянии и платежеспособности кредитополучателя [7].

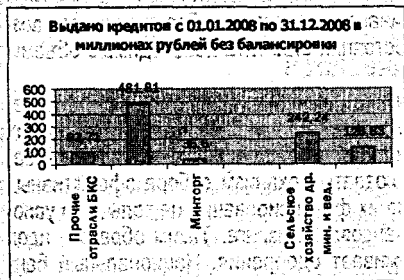


Рис 1.а

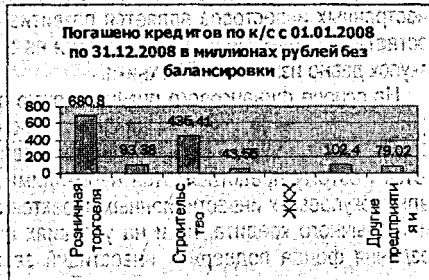


Рис 1.б

Все это приводит к ухудшению экономической ситуации в стране. Поэтому я считаю, что необходимо упорядочить работу банков, увеличить контроль за их деятельностью, и, только после этого, можно переходить к оздоровлению всей экономики. Мы имеем достаточно сильную степень вмешательства государства в экономику, которая досталась нам в наследство от планового хозяйства. Однако мы, пожалуй, еще не вполне отдаем

себе отчет в том, насколько должна быть переделана модель государственного вмешательства в экономику, чтобы решать и решить эффективно стратегические задачи. Мы ощущаем недостаток стратегического планирования прежде всего в сфере инвестиций и финансов под инвестиции. Что касается производственной сферы, то инвестиции в нее, равно как и распределение кредитов на инвестиции не управляемо. Правительство и другие органы централизованного государственного управления не имеют рычагов воздействия на нее.

В качестве оправдания такого положения дел можно сослаться на недостаток внутренних источников инвестиций, которых нет в достаточном размере ни у предприятий, ни у населения, ни у Правительства, а также на практическое отсутствие и внешних инвестиций в страну. Можно также аргументировать слабостью нашей банковской системы. Действительно, доля активов банковской системы низка даже по меркам стран Восточной Европы. Таких как, например Польша или Чехия. У нас при всей недостаточности внутренних долгосрочных накоплений, очень сильно съедаемых инфляцией, они еще и раздроблены по отдельным депозитным счетам юридических и физических лиц по разным банкам [3].

Вместе с тем пути выхода из данного положения есть.

Прежде всего, необходимо объединить имеющиеся в стране внутренние накопления в виде системы долгосрочных депозитов под патронажем государства в государственных банках долгосрочного кредитования. Необходимо использовать реальный интерес накопления (на нужды образования, здоровья и медицинского обслуживания, страхования, пенсий, жилищного строительства, приобретения недвижимости, ценных бумаг (в том числе, корпоративных, товаров длительного пользования и т.п.).

Кроме Банка развития, возможно подключения к этой системе других долгосрочных банков. Наиболее оптимально образовать государственный сегмент банков долгосрочного кредитования. Здесь целесообразно использовать известный из мировой практики макет холдинговой структуры банков, сложившийся во франко-германской модели финансовой системы. Холдинговая структура банков включает инвестиционные компании, промышленные предприятия, компании недвижимости, торгово-коммерческие компании, трастовые компании, пенсионные и страховые фонды и компании, рекламные и консалтинговые фирмы и др., в которых банки имеют долю, входят на правах учредителей непосредственно либо через дочерние банки.

Перспективным направлением в реализации инвестиционных проектов с участием иностранных инвесторов является развитие финансового лизинга. Его значимость возрастает, поскольку многие предприятия не в состоянии оплатить необходимые объемы закупок давно изношенной техники.

На основе финансового лизинга можно отчасти разрешить обострившуюся проблему недостатка валютоокупаемых инвестиционных проектов на условиях инвестиционных кредитов, что влечет за собой неиспользование имеющейся у банков иностранной валюты. Поэтому представляется необходимым создать механизм отбора эффективных валютоокупаемых инвестиционных проектов для их финансирования не только на условиях обычного кредита, но и на условиях финансового лизинга. Таким образом, идея создания фонда поддержки инвестиций заслуживает одобрения. Национальный банк был бы заинтересован в разработке Банком развития такого проекта. Однако такой проект должен опираться на параллельное системное решение по созданию инвестиционных, пенсионных, страховых и иных фондов, т.е. путем расширения емкости фондового рынка и инвестиционного использования его ресурсов.

В заключение хочется отметить, что кризисные процессы в сегодняшней экономике существенно осложняют положение в банковском секторе Беларуси. Возможности получения надежной прибыли относительно сокращаются. Финансовые затруднения банков-

ских партнеров и клиентов, кризис неплатежей осложняют положение банков, а наименее устойчивых из них приводят к банкротству. Аферы со средствами населения подрывают доверие к финансовым институтам. Инфляционные всплески, прогнозы роста неустойчивости, слабая предсказуемость государственной экономической политики повышают риск не только производственных инвестиций, но и любых долгосрочных процессов. Крупнейшие банки накапливают определенный потенциал для финансирования проектов в приоритетных отраслях, создания стратегических финансово-промышленных альянсов как "локомотивов" белорусской экономики. Повысился интерес крупных банков к вложениям в экономически необходимые либо оригинальные и конкурентоспособные на мировом уровне производства. Важнейшими направлениями развития банковского сектора стали расширение сети филиалов по всей стране, установление связей с банковскими учреждениями ближнего зарубежья, стремление выйти на финансовые рынки Запада. Нарастает динамизм изменений в банковской сфере, что связано с нестабильностью конъюнктуры кредитного рынка, усилением межбанковской конкуренции, расхождением среди банковских учреждений. Банковское дело затрагивает в конечном счете ожидания, чувства и планы конкретных людей: банки, стремящиеся выжить в современной конкуренции должны стремиться к тому, чтобы желания и мечты их клиентов становились реальностью. Реальное же возникает и живет на какой-то основе — духовной, нравственной, материальной. Надежность банка — главная из составляющих той основы, на которой сохраняются и приумножаются средства акционеров и клиентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жукова Е.Ф. Банки и банковские операции: учебник для вузов, — Мн., 1997.
2. Пупликов С.И. Банковские операции. — Мн., 2003.
3. Лотухина Э.А. Макроэкономика. — Мн., 2004.
4. Кравцова Г.И. Организация деятельности коммерческих банков. — Мн.: БГЭУ, 2001.
5. Войтешенко Б.С. Основы банковского дела: учебное пособие. — Мн., 1999.
6. Тарасов В.И. Деньги, кредит, банки. — ООО "Мисанта" 1997 — 344 с.
7. www.nbrb.by Сайт Национального банка Республики Беларусь

УДК 336.71

Квочко Т.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Макарук Д.Г.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СКОРИНГА ПРИ ВЫДАЧЕ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Скоринговая система — это алгоритм или методика, позволяющие на основе данных о потенциальном заемщике оценить его кредитоспособность. В простейшем и наиболее значимом для практики случае эта оценка бинарна: «выдать кредит» (или «заемщик кредитоспособен») либо «отказать в выдаче кредита» (или «заемщик некредитоспособен»).

Выделяют следующие основные виды скоринга.

Application-скоринг или скоринг заявлений. Скоринг заявлений — это определение кредитоспособности (уровня риска дефолта) заявителя при принятии решения о предоставлении кредита на основании данных, доступных в момент подачи заявления.

Фактически это анализ анкетных данных заемщика и вычисление рисков невозврата кредита. При этом принимается не только решение о предоставлении кредита, но и о размере и условиях кредитования. Основная преследуемая цель при внедрении: экспресс-оценка заемщика и сокращение времени на изучение документов.

Иногда приходится сталкиваться с попытками применить application-скоринг ко всем кредитам, включая кредиты на недвижимость.

Поведенческий скоринг. Предполагает использование информации о «поведении» заемщика для оценки риска невозврата. Здесь мы анализируем кредитный портфель по уже выданным кредитам и можем получить оценку риска невозврата после выдачи кредита. Соответственно, у банка появляется возможность принять меры превентивного характера по отношению к заемщикам еще до того, как факт невозврата будет зафиксирован.

В рамках поведенческого скоринга могут быть решены такие задачи, как определение доходности/убыточности клиентов; склонность к приобретению других продуктов, предотвращение мошенничества и т.д.

Важный момент: для поведенческого скоринга необходимо использовать данные не только по конкретному счету (кредитному продукту), а всю совокупность данных по клиенту, включая платежи по кредиту; движение денежных средств по всем счетам заемщика; операции с пластиковыми картами. Поэтому для запуска поведенческого скоринга в банке необходимо наладить сбор; хранение и агрегацию поведенческой информации о заемщиках.

Соответственно область применения поведенческого скоринга – весь кредитный портфель банка, в том числе и ипотеку.

На основе полученных данных было решено сделать ставку на практическое применение данного направления. С этой целью была разработана скоринговая система для Республики Беларусь при кредитовании ипотеки.

Была разработана анкета кредитополучателя; были определены критерии отбора, проведено анкетирование экспертной группы (работников банков), сделаны выводы и найден оптимальный клиент.

Анкета кредитополучателя для ипотеки № _____

1. Фамилия _____
Имя _____
Отчество _____
2. Возраст:
а) от 22 до 30 лет; б) от 30 до 45 лет; в) от 45 до 57 лет
3. Семейное положение:
а) женат/замужем; б) холост/ не замужем; в) вдовец/ вдова; г) повторный брак
4. Количество детей в семье:
а) 1; б) 2; в) 3 и более; г) нет / старше 18 лет
5. Наличие недвижимости в собственности: а) да; б) нет
6. Наличие собственного автомобиля: а) да; б) нет
7. Наличие ранее полученного кредита, поручительства: а) да; б) нет
8. Ваше образование: а) среднее; б) среднее специальное; в) высшее
9. Наличие постоянной работы: а) более 3 лет; б) менее 3 лет
10. Ваша трудовая деятельность: а) по найму; б) собственное дело (ЧУП, ОАО, ОДО и др.); в) ИП
11. Наличие депозитного счета в нашем банке: а) да; б) нет
12. Вид трудоустройства: а) рабочий; б) администрация; в) специалист
13. Имеется ли дополнительный доход: а) да; б) нет
14. Наличие недвижимости в собственности: а) есть; б) нет

На основании данной анкеты опрошенным экспертами были расставлены следующие баллы:

1. Возраст – 52 балла.
2. Семейное положение – 57,5 баллов.
3. Количество детей в семье – 60 баллов.
4. Наличие недвижимости в собственности – 30 баллов.
5. Наличие собственного автомобиля – 25 баллов.
6. Наличие ранее полученного кредита, поручительства – 65,5 баллов.

7. Ваше образование – 47 баллов.

8. Наличие постоянной работы – 80 баллов.

9. Ваша трудовая деятельность – 44 балла.

10. Наличие депозитного счета в нашем банке – 30 баллов.

11. Вид трудоустройства – 75 баллов.

12. Имеется ли дополнительный доход – 70 баллов.

Исходя из этих весовых коэффициентов была построена следующая модель:

$$f(x) = 52x_1 + 57,5x_2 + 60x_3 + 30x_4 + 25x_5 + 65,5x_6 + 47x_7 + 80x_8 + 44x_9 + 30x_{10} + 75x_{11} + 70x_{12};$$

Для дальнейшей работы с моделью был представлен «идеальный клиент» со следующими параметрами:

- 1) клиент с постоянным местом работы;
- 2) наличие дополнительного дохода;
- 3) клиент работает в администрации или является специалистом;
- 4) возраст от 30 до 45 лет;
- 5) без наличия других кредитов и поручительств;
- 6) имеет не более 2 детей;
- 7) женат/замужем;
- 8) высшее образование;
- 9) с наличием недвижимости в собственности;
- 10) работа по найму или собственное дело;
- 11) наличие депозитного счета в нашем банке;
- 12) наличие собственного авто.

Для этого клиента при конечном расчёте по функции были приняты следующие данные:

X_1 – возраст:

– от 22 до 30 лет – 0,8;

– от 30 до 45 лет – 1,6

– от 45 до 57 лет – 0,8;

– другое – 0,0.

В случае нашего идеального клиента $X_1 = 1,6$.

X_2 – семейное положение:

– повторный брак – 0,6;

– женат/замужем – 0,7;

– холост/не замужем – 0,5;

– вдовец/вдова – 0,3.

В нашем случае $X_2 = 0,7$

X_3 – количество детей:

– 1 – 0,4;

– 2 – 0,4;

– нет / старше 18 лет / 3 и более – 0,0.

В нашем случае $X_3 = 0,4$.

X_4 – наличие недвижимости в собственности:

– есть – 1,6;

– нет – 0,0.

В нашем случае $X_4 = 1,6$

X_5 – наличие собственного автомобиля:

– есть – 1,6;

– нет – 0,8.

В нашем случае $X_5 = 1,6$

X_6 – наличие других кредитов, поручительства:

– есть – 1,6;

– нет – 0,8.

В нашем случае $X_6 = 1,6$

X_7 – образование:

– высшее – 0,8;

– среднее специальное – 0,6;

– среднее – 0,3.

В нашем случае $X_7 = 0,8$

X_8 – наличие постоянного места работы:

– более 3 лет – 2,0;

– менее 3 лет – 1,0.

В нашем случае $X_8 = 2,0$

X_9 – трудовая деятельность:

– наемный рабочий – 0,8;

– собственное дело – 0,6;

– ИП – 0.

В нашем случае $X_9 = 0,8$

X_{10} – наличие депозитного счета в нашем банке:

– да – 1,0;

– нет – 0,0.

В нашем случае $X_{10} = 1,0$

X_{11} – вид трудоустройства:

– рабочий – 0,2;

– специалист – 1,4;

– администрация – 1,6.

В нашем случае $X_{11} = 1,6$

X_{12} – наличие дополнительного дохода:

– есть – 2,0;

– нет – 0,8.

В нашем случае $X_{12} = 2,0$.

В результате идеальный клиент будет иметь следующий балл на основе нашей модели:

$$f(x) = 52 \cdot 1,6 + 57,5 \cdot 0,7 + 60 \cdot 0,4 + 30 \cdot 1,6 + 25 \cdot 1,6 + 65,5 \cdot 0,8 + 47 \cdot 0,8 + 80 \cdot 2,0 + 44 \cdot 0,8 + 30 \cdot 1,0 + 75 \cdot 1,6 + 70 \cdot 2,0 = 810,65.$$

Это значит, что балл 810,65 будет являться эталонным, т.е. при наличии данного показателя банк сразу дает положительный ответ.

Для принятия решения о выдаче кредита или невыдаче также необходимо разработать шкалу отклонения:

Из наших 12 характеристик решим данное уравнение с минимальными значениями по 4 неосновным пунктам:

$$f(x) = 52 \cdot 1,6 + 57,5 \cdot 0,7 + 60 \cdot 0,4 + 30 \cdot 0 + 25 \cdot 0,8 + 65,5 \cdot 0,8 + 47 \cdot 0,8 + 80 \cdot 2,0 + 44 \cdot 0 + 30 \cdot 0 + 75 \cdot 1,6 + 70 \cdot 2,0 = 677,45.$$

Из полученного значения 677,45 можно сделать вывод: 677,45 – нижний порог, при котором наш банк еще примет поданную заявку к рассмотрению. Если значение меньше 677,45 – банк откажет кредитозаемщику.

Значения от 677,45 и 810,65 – являются значениями, при которых банк скорее всего даст положительный ответ заемщику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Казимагомедов А.А. Банковское обслуживание населения. – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 121.

2. Луценко Е.В., Лебедев Е.А. Определение кредитоспособности физических лиц и риски их кредитования. – М.: Финансы и кредит, 2006. – 236 с.

3. Румянцев А. Скоринговые системы: наука помогает бизнесу // Финансовый директор. – 2006 – № 7. – С. 15-19.

4. Корпоративный менеджмент – <http://www.cfin.ru>

УДК 332.146:330.322(476)

Клопоцкая О.Ю.

Научный руководитель: ст. преподаватель Шукюров Р.А.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОРТФЕЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Портфельные инвестиции представляют собой долгосрочное вложение капитала в промышленные, сельскохозяйственные, транспортные и другие предприятия путем покупки акций и других ценных бумаг. Портфель может одновременно включать в себя реальные средства, финансовые активы, нематериальные ценности и нефинансовые средства. Наиболее распространённым является инвестирование в ценные бумаги.

При формировании инвестиционного портфеля инвестор должен:

- выбрать адекватные ценные бумаги, то есть такие, которые бы давали максимально возможную доходность и минимально допустимый риск;
- важно определить эмитентов, в ценные бумаги которых следует вкладывать денежные средства;
- диверсифицировать инвестиционный портфель, т.к. целесообразно вкладывать деньги в различные ценные бумаги, а не в один их вид. Это делается для того, чтобы снизить риск вложений. Вместе с тем диверсификация должна быть умеренной. Так, наличие в портфеле 10-15 различных ценных бумаг значительно снижает риск вложений, а дальнейшее увеличение количества активов и степени диверсификации не играет существенной роли (см. табл. 1). Эффект излишней диверсификации характеризуется превышением темпов прироста издержек по ее осуществлению над темпами прироста доходности портфеля [1].

Таблица 1 – Изменение риска портфеля ценных бумаг при различной степени диверсификации

Число ценных бумаг в портфеле	Доля ценных бумаг каждого вида, %	Риск по каждому виду, %	Риск портфеля, %
1	100	30	30
2	50	30	15
5	20	30	6
10	10	30	3
20	5	30	1,5
25	4	30	1,2

Задача портфельного инвестирования заключается в получении ожидаемой доходности при минимально допустимом риске. Под ожидаемой доходностью портфеля понимается средневзвешенное значение ожидаемых значений доходности ценных бумаг, входящих в портфель. При этом доля каждой ценной бумаги определяется относительным количеством денег, направленных инвестором на покупку этой ценной бумаги.

Учитывая недостаток инвестиционных ресурсов, портфельное инвестирование для Республики Беларусь имеет большое значение. Но, к сожалению, такая форма инвестирования не получила должного развития в республике (см. рис. 1).

По данным диаграммы видно, что доля портфельных инвестиций ничтожно мала по сравнению с общим объемом инвестиций в республике и составляет менее 1%. Основ-

ная доля портфельных инвестиций представлена вложениями в долговые ценные бумаги, а портфельное инвестирование в акции незначительно (см. рис. 2).

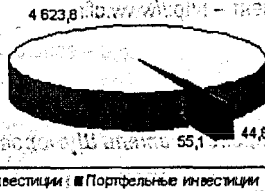


Рис. 1 – Структура портфельных инвестиций в 2008 г., млн. долларов США

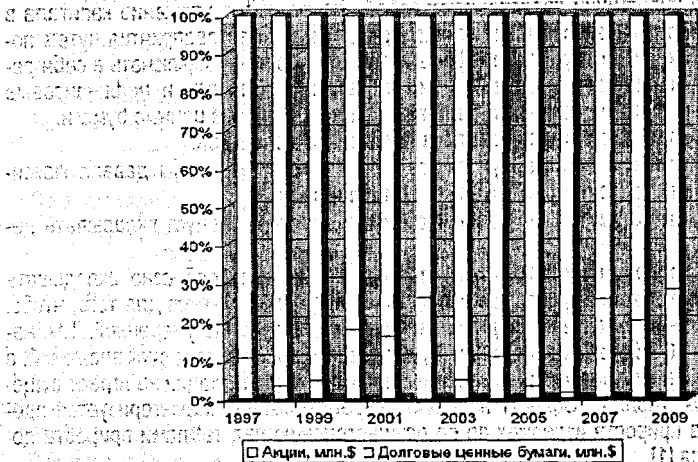


Рис. 2 – Структура портфельных инвестиций в Республику Беларусь в 1996-2008 гг.

Анализ динамики и структуры портфельных инвестиций в Беларусь свидетельствует, что инвесторов не привлекает перспектива вкладывания «портфельных денег» в белорусскую экономику. Основными причинами неразвитости портфельного инвестирования в республике являются следующие проблемы белорусского рынка ценных бумаг:

- отсутствие в республике реально функционирующего фондового рынка. Так, основное количество акций (около 85% всех выпущенных акций ОАО) принадлежит государству, и, следовательно, не попадает в сферу обращения. От 5 до 10% акций находится под мораторием, т.к. эти акции приобретены гражданами Республики Беларусь на льготных условиях (по цене на 20% ниже номинальной стоимости или за чеки «Имущество») и запрещены к отчуждению в период безвозмездной приватизации. В результате небольшое количество оставшихся в свободном обращении акций (в пределах 5-10% общего объема их выпуска) не способствует созданию ликвидного рынка акций в республике и, как следствие, использованию его потенциала в процессе привлечения инвестиций;
- неразвитость сегмента фондового рынка - рынка корпоративных облигаций;
- высокие ставки налогообложения на рынке ценных бумаг;
- отсутствие необходимого и достаточного уровня информационного и аналитического обеспечения населения и участников фондового рынка, в том числе информационной системы данных об эмитентах, состоянии торговли их ценными бумагами, профессиональных участниках рынка и т.д. [2].

Учитывая перечисленные недостатки, а также ряд прочих факторов экономического и политического характера, международное финансовое сообщество оценивает риск инвестирования в Беларусь как высокий, несмотря на очевидные преимущества инвестирования в Республику Беларусь:

- выгодное географическое положение между Европейским Союзом и Российской Федерацией, доступ для сбыта на рынки стран Таможенного союза;
- прогрессивное инвестиционное законодательство, гарантирующее защиту прав инвесторов (в Беларуси принят Инвестиционный кодекс);
- наличие высококвалифицированной рабочей силы и значительный научно-технический потенциал;
- развитая сеть транспортных коммуникаций и инфраструктура (два панъевропейских транспортных коридора);
- стабильная социально-политическая ситуация, отсутствие конфликтов регионального и национального характера;
- ориентированная на экспорт экономика (экспортируется более 60% ВВП);
- низкий уровень преступности и коррупции;
- наличие 6 свободных экономических зон и Парка высоких технологий;
- деятельность Консультативного Совета по иностранным инвестициям и Национального инвестиционного агентства («One Stop Shop») и т.д.

Мировой финансовый кризис белорусский фондовый рынок практически не затронул. На сегодняшний день ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» – единственная в республике торговая площадка, на основе которой создана общенациональная система биржевых торгов на всех основных сегментах финансового рынка: валютном, фондовом и срочном. Мировой финансовый кризис практически никак не повлиял на объем сделок, т.к. на белорусском рынке, в основном, работают внутренние инвесторы, а большинство будущих сделок спрогнозированы заранее. Сделки с акциями до сих пор носят разовый характер – 40 сделок в 2007 году и порядка нескольких тысяч в 2008 году. Таким образом, неразвитость белорусского фондового рынка способствовала тому, что финансовый кризис не затронул фондовый рынок Беларуси.

Итак, учитывая неразвитость белорусского рынка ценных бумаг, необходимо стимулировать приток портфельных инвестиций во все отрасли экономики – ведь это поступление финансовых ресурсов без потери контроля над объектами инвестирования. Это преимущество особенно важно использовать в отраслях, имеющих стратегическое значение для страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игонина; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. – М.: Экономика, 2005. – 478 с.
2. Маманович П.А. Рынок ценных бумаг: Учеб. пособие / П.А. Маманович. – Мн.: Соврем. шк., 2006. – 320 с.

УДК 330.322:303,7

Ковалевич М.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Шукорев Р.А.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ NPV И IRR ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИИ

Оценка эффективности инвестиционных проектов занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения средств в реальные

активы. Оценка эффективности осуществляется, во-первых, предприятием с целью принятия решения о жизнеспособности проекта и возможности его реализации, с наименьшими затратами всех видов ресурсов, а во-вторых, инвестором для принятия решения о целесообразности финансирования инвестиционного проекта.

Эффективность инвестиционного проекта выявляется путем сопоставления результатов, полученных в течение жизненного цикла проекта и необходимых для их достижения затрат. Для оценки эффективности используют ряд методов (см. рисунок), которые можно объединить в две группы. Первую группу составляют статические (простые, традиционные) методы оценки инвестиционных проектов, которые не предусматривают использование концепции дисконтирования: метод нормы прибыли на капитал (средней, расчетной или годовой), срок окупаемости инвестиций, точка безубыточности и т.д. Во вторую группу включаются так называемые динамические методы, основанные на использовании концепции дисконтирования: метод чистой текущей стоимости (чистой приведенной стоимости); внутренней нормы прибыли (доходности), дисконтированного периода окупаемости и рентабельности инвестиций, аннуитета и т.д.

Абсолютные показатели		Относительные показатели	Временные показатели
Метод приведенной стоимости	Метод аннуитета	Метод рентабельности	Метод ликвидности
Способы, основанные на применении концепции дисконтирования			
Интегральный экономический эффект (чистая текущая стоимость, NPV)	Дисконтированный годовой экономический эффект (ANPV)	Внутренняя норма доходности (JRR). Индекс доходности инвестиций	Срок окупаемости инвестиций с учетом дисконтирования
Упрощенные (рутинные) способы			
	Приблизительный аннуитет	Показатели простой рентабельности. Индекс доходности инвестиций	Приблизительный (простой) срок окупаемости инвестиций

Рис.1 – Основные показатели эффективности инвестиционных проектов. Источник: собственная разработка на основе [1]

Отметим, что наибольшее распространение среди методов оценки инвестиций получили метод чистой текущей стоимости (NPV-метод) и метод внутренней нормы прибыли (IRR-метод). Рассмотрим порядок оценки с использованием этих методов и выявим преимущества и недостатки каждого из методов.

Чистая текущая стоимость – это стоимость, полученная путем дисконтирования отдельно на каждый временной период разности всех оттоков и притоков доходов и расходов, накапливающихся за весь период функционирования объекта инвестирования (за период жизненного цикла объекта) при фиксированной, заранее определенной процентной ставке (см. формулу 1).

$$ЧТС = \sum_{m=1}^n (\Pi_m - O_m) \times \frac{1}{(1+E)^{m-t}} \quad (1)$$

- где Π_m – приток денежных средств на m -м шаге;
 O_m – отток денежных средств на m -м шаге;
 E – ставка дисконтирования;
 t – период функционирования объекта инвестирования;
 $\frac{1}{(1+E)^{m-t}}$ – коэффициент дисконтирования на m -м шаге [2, с.72].

К преимуществам метода следует отнести то, что NPV-метод позволяет определить не только коммерческую эффективность проекта, но и рассчитать ряд дополнительных показателей. Обширная область применения и относительная простота расчетов обес-

печили NPV-методу широкое распространение, и в настоящее время он является одним из стандартных методов расчета эффективности инвестиций, рекомендованных к применению ООН и Всемирным банком.

Однако, несмотря на простоту в применении, NPV метод имеет ряд ограничений:

- объем денежных потоков в рамках инвестиционного проекта должен быть оценен для всего планового периода и привязан к определенным временным интервалам;
- денежные потоки в рамках инвестиционного проекта должны рассматриваться изолированно от остальной производственной деятельности предприятия, т.е. характеризовать только платежи и поступления, непосредственно связанные с реализацией данного проекта;
- принцип дисконтирования, применяемый при расчете чистого приведенного дохода, с экономической точки зрения подразумевает возможность неограниченного привлечения и вложения финансовых средств по ставке дисконта;
- использование метода для сравнения эффективности нескольких проектов предполагает использование единой для всех проектов ставки дисконта и единого временного интервала;
- при расчете NPV, как правило, используется постоянная ставка дисконтирования, однако в зависимости от обстоятельств ставка дисконтирования может дифференцироваться по годам. Если в ходе расчетов применяются различные ставки дисконтирования, то проект, приемлемый при постоянной ставке дисконтирования, может стать неприемлемым.

Метод внутренней нормы прибыли – предполагает определение ставки дисконтирования (ставки процента), использование которой обеспечивает равенство текущей стоимости ожидаемых денежных оттоков и притоков (см. формулу 2).

$$\text{ВНП} = E_1 + \frac{\text{ПЗ} \times (E_2 - E_1)}{\text{ПЗ} + \text{ОЗ}}, \quad (2)$$

где ПЗ – положительное значение ЧТС при низкой стоимости процента E_1 ;
ОЗ – отрицательное значение ЧТС при высокой норме процента E_2 ;
 E_1 и E_2 не должны отличаться более чем на 1 или 2 пункта [2, с.95].

Отметим, что метод внутренней нормы прибыли необходимо использовать с осторожностью и желательно при наличии двух или более исключаящих друг друга проектов. Для определения эффективности инвестиционного проекта при помощи расчета внутренней нормы рентабельности используется сравнение полученного значения с базовой ставкой процента, характеризующей эффективность альтернативного использования финансовых средств. Проект считается эффективным, если ВНП (IRR) превышает базовую ставку процента. Показатель IRR может применяться для сравнения эффективности различных инвестиционных проектов между собой. Однако простого сопоставления значений внутренней нормы рентабельности сравниваемых проектов может оказаться недостаточно. В частности, результаты, полученные при сравнении эффективности инвестиционных проектов при помощи NPV-метода и IRR-метода, могут привести к принципиально различным результатам. Это обусловлено тем, что для достижения абсолютной сопоставимости проектов необходимо применение дополнительных инвестиций, позволяющих устранить различия в объеме инвестированного капитала и сроках реализации проектов. При использовании NPV-метода предполагается, что дополнительные инвестиции также дисконтируются по базовой ставке процента, в то время как использование IRR-метода предполагает, что дополнительные инвестиции также обладают доходностью, равной внутренней норме рентабельности анализируемого проекта и которая заведомо выше, чем базовая ставка дисконта.

На практике сравнительный анализ инвестиционных проектов проводится в большинстве случаев при помощи простого сопоставления значений внутренних норм рентабельности.

В целом по сравнению с NPV-методом использование показателя внутренней нормы рентабельности связано с большими ограничениями:

- для IRR-метода действительны все ограничения NPV-метода;
- сфера применения IRR-метода ограничена областью чистых инвестиций;
- правила использования этого метода довольно сложные.

Следует отметить, что возможны ситуации, когда методы NPV и IRR противоречат друг другу, например, при оценке альтернативных проектов. В сравнительном анализе альтернативных проектов критерий IRR можно использовать с оговорками: Так, если значение IRR для проекта А больше, чем для проекта Б, то проект А в определенном смысле может рассматриваться как более предпочтительный, поскольку допускает большую гибкость в варьировании источниками финансирования инвестиций, цена которых может существенно различаться. Однако такое преимущество носит весьма условный характер. IRR является относительным показателем, и на его основе невозможно сделать правильные выводы об альтернативных проектах: с позиции их возможного вклада в увеличение капитала предприятия. Этот недостаток особенно четко проявляется, если проекты существенно различаются по величине денежных потоков.

Основной недостаток критерия NPV в том, что это абсолютный показатель, а потому он не дает представления о так называемом "резерве безопасности проекта" на случай, если прогноз прибыльности денежного потока окажется ошибочным, и он окажется убыточным. Информацию о резерве безопасности проекта дает критерий IRR. Так, при прочих равных условиях, чем больше IRR по сравнению с ценой авансированного капитала, тем больше резерв безопасности. Иными словами, с позиции риска можно сравнивать два проекта по критерию IRR, но нельзя — по критерию NPV. Высокое значение NPV не должно служить решающим аргументом при принятии решений инвестиционного характера, поскольку, во-первых, оно определяется масштабом проекта и, во-вторых, может быть сопряжено с достаточно высоким риском. Напротив, высокое значение IRR во многих случаях указывает на наличие определенного резерва безопасности в отношении данного проекта.

Для проектов классического характера критерий IRR показывает лишь максимальный уровень затрат по проекту. В частности, если цена инвестиций в оба альтернативных проекта меньше, чем значения IRR для них, выбор может быть сделан с помощью дополнительных критериев. Более того; критерий IRR не позволяет различать ситуации, когда цена капитала меняется.

В принципе не исключена ситуация, когда значение IRR не с чем сравнивать. Например, отсутствует основание использовать в анализе постоянную цену капитала. Если источник финансирования — банковская ссуда с фиксированной процентной ставкой, цена капитала не меняется, однако чаще всего проект финансируется из различных источников, поэтому для оценки используется средневзвешенная цена капитала фирмы, значение которой может варьировать в зависимости от общеэкономической ситуации, текущих прибылей и т.д.

Критерий IRR совершенно непригоден для анализа нестандартных инвестиционных потоков. В этом случае возникает как множественность значений IRR, так и неочевидность экономической интерпретации возникающих соотношений между показателем IRR и ценой капитала. Возможны также ситуации, когда положительного значения IRR попросту не существует.

Тем не менее, несмотря на недостатки, метод чистой текущей стоимости обладает большими преимуществами, т.к. позволяет учитывать весь срок функционирования про-

екта и график денежного потока. Метод обладает достаточной устойчивостью при разных комбинациях исходных условий, позволяя находить экономически рациональное решение и получать наиболее обобщенную характеристику результата инвестирования, т.е. конечный эффект в абсолютной форме.

ЛИТЕРАТУРА

1. Непомнящий Е.Г. Инвестиционное проектирование: Учебное пособие / Непомнящий Е.Г. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. – 262 с.
2. Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование: Учебник / Золотогоров В.Г. – Мн.: Книжный Дом, 2005. – 368 с.

УДК 159.9

Козака О.С.

Научный руководитель: к. психол. н., доцент Трифонюк А.П.

ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ВОЗДЕЙСТВИЯ В РЕКЛАМЕ

Введение. Нет ни малейшего сомнения в той огромной роли, которую играет общение в жизни и деятельности общества. Общение составляет как бы внутренний механизм жизни социальной группы, а не просто передачу или обмен информацией.

В последние десятилетия приобрело большую общественную значимость *речевое общение*. Особенно ярко оно нашло свое применение в средствах массовой информации и пропаганды, в частности – в рекламе.

Реклама представляется как отдельная отрасль, создающая почву для научных исследований. Как и любая другая отрасль, реклама в настоящее время исполняет ряд *функций*. Можно выделить экономическую, социальную, идеологическую, воспитательную и др.

Социальная функция рекламы сводится к функции интеграции населения, становления его единства вокруг общих целей. Реклама является специфической формой пропаганды. Внедряя в сознание определенные ценности, реклама тем самым пропагандирует определенный образ жизни. Она ставит перед человеком цель – лучший дом, лучшую одежду, лучшее питание для него самого и его семьи. С точки зрения *воспитательной функции*, реклама неизбежно показывает влияние на наши взгляды, наше отношение к себе и к окружающему миру. Она показывает нам готовые формы поведения в той или иной ситуации. Она определяет, что хорошо или что плохо. Она воспитывает.

Тема настоящего исследования – вербальные и невербальные средства воздействия на реципиента в рекламе. **Объектом исследования** является реклама, которая анализируется с точки зрения психолингвистической модели речевого воздействия. **Предмет исследования** – вербальные и невербальные компоненты психолингвистического воздействия.

Как показывает анализ психолингвистической литературы, вербальные и невербальные компоненты слабо изучены, однако к ним проявляется все более и более растущий интерес.

В цели данной работы входит более глубокий сопоставительный анализ исследуемого корпуса, для чего ставятся следующие задачи:

1. Ознакомиться с основными видами психолингвистического воздействия посредством рекламы.
2. Уточнить лингвистический статус компонентов, входящих в состав психолингвистического воздействия вышеуказанных компонентов.
3. Проанализировать соотношение вербальных и невербальных компонентов в процессе рекламного воздействия на материале исследования.

4. Соединить теоретический материал по теме вербальных и невербальных компонентов различных авторов применительно к исследуемому корпусу.

5. Систематизировать и классифицировать вербальные и невербальные компоненты. Материалом для исследования послужили рекламные тексты и иллюстрации, собранные из английских и американских газет и журналов последних лет изданий.

Цель и конкретизирующие задачи обусловили структуру данной работы, которая включает в себя: введение; исследовательские главы, заключение, список используемых источников и приложений.

Психологи считают, что в процессе взаимодействия и воздействия людей 60-80% коммуникаций осуществляется за счет невербальных средств и только 20-40% – за счет вербальных.

Ученые также утверждали, что воздействие на реципиента не сможет происходить только путем вербальных компонентов. Оно представляет собой комплекс взаимосвязи двух компонентов, значимость которых зависела от ситуации.

Среди используемых в общении невербальных компонентов можно выделить основные: мимика, жесты и позы. **Мимика** является главным показателем чувств говорящего. Например, поднятые брови, широко раскрытые глаза, опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот свидетельствуют об удивлении. **Жесты и позы** также играют значимую роль. Понимание согласованности жестов позволяет более точно видеть позицию участника коммуникативной ситуации.

Таким образом, под воздействием подразумевается сложный комплекс взаимодействия речевых и неречевых компонентов.

Методика исследования

На первом этапе было проведено анкетирование с целью исследования роли рекламы в жизни общества. Далее были отобраны примеры печатных реклам с иллюстрациями методом сплошной выборки. Для этого были использованы газеты и журналы *Atlantica* (October 1997), *Biological Science* (December 2002), *EUE* (November 1996) Исследуемый корпус состоит из 6 примеров.

На втором этапе исследуемый корпус подвергся анализу с точки зрения принципов воздействия на реципиента, роли речевого и визуального образов, создаваемых у реципиента.

На заключительном этапе была проведена классификация, исходя из данных, полученных на втором этапе.

РОЛЬ РЕКЛАМЫ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

Для начала в ходе работы было проведено практическое исследование, заключающееся в анкетировании. Была произведена случайная выборка опрошиваемых среди студентов в количестве 100 человек. Результаты анкетирования отражены ниже.

Вопросы	Ответы	в %
Как Вы относитесь к рекламе?	Положительно	28
	Отрицательно	16
	Нейтрально	56
Доверяете ли Вы рекламе?	Да	2
	Иногда	80
	Никогда	18
Какой вид рекламы Вы предпочитаете?	Информирование	90
	Пропаганда	10
Какую рекламу Вы замечаете наиболее часто?	В газетах и журналах	22
	По ТВ	56
	По радио	8
	Внешнюю	14

Необходима ли реклама для общества? Да Нет
Является ли реклама источником информации? Да Нет

Исходя из результатов, можно сделать вывод, что реклама является неотъемлемой частью жизни общества. 92% опрошиваемых считают, что реклама является источником информации, в то время как положительно к ней относится лишь 28%, а доверяют всего 2%. Таким образом, так или иначе, все мы в некоторой степени подвержены рекламе, которая воздействует на нас посредством вербальных и невербальных компонентов.

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ РЕКЛАМНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Рекламное воздействие происходит в основном с помощью привлечения внимания. Внимание является своего рода «воротами воспитания»; направленностью и сосредоточенностью психической деятельности человека на чем-то определенном.

С целью упорядочения исследуемого материала выделим следующие **виды рекламного воздействия**: убеждение, информирование, внушение, побуждение.

Убеждение можно определить как важнейший способ рекламного воздействия. Суть этого способа – убедить реципиента в достоинствах рекламируемого объекта. Процесс убеждения предполагает критическое осмысление полученной информации, соотнесение с предыдущим опытом. В процессе убеждения используются определенные группы аргументов, основанных на бесспорных истинах:

Do whatever you want to your hair, but once a week say sorry.

Dried, styled, permed and coloured – it's no wonder hair becomes dull and lifeless. Fortunately, the Vichy Balsam range of Intensive Conditioners can help make up for this day to day damage. The rich, creamy moisturizers are absorbed easily by each and every strand, nourishing your hair and leaving it beautifully, soft and shiny. So, from now on, however you treat your hair, make sure you treat it to Vichy Balsam.

Vichy Balsam – Conditioned to Care.

Воздействие также может происходить с помощью **аргументов**, основанных на личном опыте тех, кого убеждают:

Will your smile give you away?

Everyone likes to look their best.

So, as a smoker, I brush regularly with Clinomyn Smokers Toothpaste.

Clinomyn's unique formula – with Polynam – gently lifts off tar and tobacco stains so effectively that in just two weeks I noticed the difference.

Clinomyn also helps to prevent the build-up of further stains, and contains fluoride to guard my teeth against cavities.

Now my smile gives nothing away. Except my feelings.

Blue Lagoon

Visitors to Iceland shouldn't miss the Blue Lagoon, a true natural wonder. The pleasantly warm, mineral-rich waters of this unique bathing place, which are famous for their healing powers, are constantly renewed from underground sources more than 5 400 feet deep.

The Blue Lagoon is open all year round.

Как видно из приведенных примеров, воздействие достигается непосредственно речевыми компонентами. Однако данные рекламные тексты сопровождаются иллюстрацией, которая усиливает воздействие. Изображенная улыбка создает эффект правильного решения проблемы, тем самым подталкивает реципиента к определенному действию. Воздействие рекламы курорта усиливается за счет иллюстрации, на которой изображены люди, наслаждающиеся проведением отдыха в «Голубой Lagуне». Запечат-

ленные «приятные впечатления» жесты и мимика людей дополнительно убеждают реципиента в правильности выбора, оказывают психологическое воздействие на создание положительного восприятия.

Информирование как вид рекламного воздействия предусматривает передачу информации. Рекламный текст следующего образца предоставляет реципиенту необходимую информацию о предлагаемом новом товаре фирмой Cutex.

Lasting colour

Colours that stand the test of time.

Cutex present a new range for your lips and nails. 40 unique shades that have been created to last. Our nail polishes have been designed to colour and cover your nails perfectly. They contain special ingredients to protect and condition, and give perfect long lasting colour. Our lipstick are designed to colour and cover perfectly too. They have natural moisturizers built-in to protect your lips and keep them looking and feeling fresh, together with colour that has staying power. Lasting protection, lasting comfort lasting colour, from Cutex.

Целью рекламного текста (речевого компонента) в данном случае является не только информирование реципиента о чем-то новом, но и в то же время в выделении и подчеркивании положительных сторон рекламируемого продукта. Воспринимаемый эффект усиливается с помощью иллюстрации, на которой изображена молодая женщина. Милая улыбка, спокойное выражение лица дополнительно создают атмосферу спокойствия и комфорта. Таким образом, представленные неречевые компоненты дополняют передаваемую информацию.

Говоря о внушении в рекламе, можно подчеркнуть, что реклама искусно использует весь **спектр эмоционального воздействия**, апеллируя к желанию человека быть здоровым и благополучным, к его тщеславию, стремлению сохранить или повысить свой социальный статус.

В качестве примера используется реклама стильной одежды, рекламный текст которой следующий:

Tradition and Style

The Norwear collection of knitwear perfectly blends age old Norse patterns and designs with today's style and sophistication. Equally at home in the country or in town, Norwear products suit all occasions. Made of pure new wool by Iceland's leading knitwear manufacturer. Norwear takes pride in offering only the finest quality knitwear accessories.

Из рекламного текста видно, что вербальный компонент ориентирует реципиента на правильное поведение, внушает правильность выбора, акцентируя способ устранения проблемы с помощью рекламируемого товара. На рекламной иллюстрации изображены улыбающиеся мужчина и женщина. Улыбка и одобрительный взгляд дублируют значимость рекламируемого товара и пропагандируют здоровый образ жизни и социальную жизненную стабильность. Процесс внушения в данной рекламе осуществляется с помощью идентификации. Этот прием учитывает нашу принадлежность к той или иной референтной группе, в данном случае супружеской паре.

Последним видом рекламного воздействия является **побуждение**, задача которого — добиться немедленной реакции на рекламу. Рекламные тексты следующего характера:

«Try our new line of skin-care products, especially created to bring you the unique natural properties and healing powers of the Blue Lagoon».

«Available in health-stores, pharmacies and souvenir-shops».

побуждают реципиента к действию путем представления окончательного результата. Невербальные компоненты подтверждают убеждение с помощью косметики. Как видно из примеров, спектр используемых компонентов широк от мимики жестов до общего фона.

В целях нашего исследования представляется возможным разделение речевых компонентов и неречевых компонентов по степени воздействия на реципиента и представить данные с помощью следующей схемы, которая наглядно отображает результаты исследования:

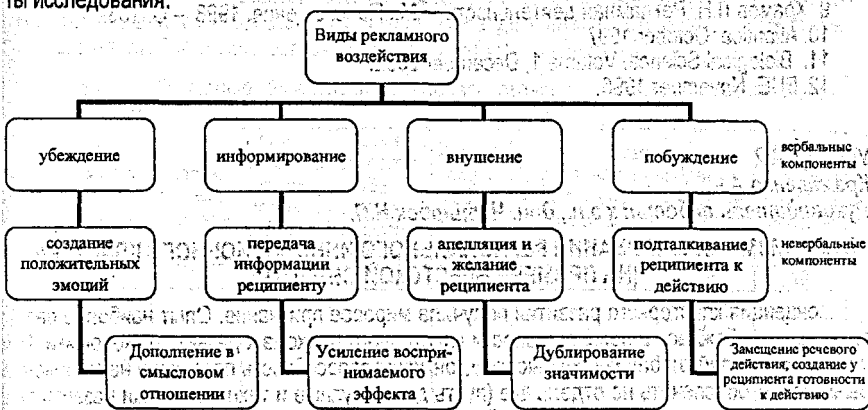


Рис. 1 – Виды рекламного воздействия

Из схемы видно, что *неречевые компоненты служат для усиления воспринимаемого эффекта, замещения речевого действия, дополнения в смысловом отношении, создания у реципиента готовности к действию.*

Заключение. Подводя итоги исследования, хотелось бы отметить, прежде всего то, что научное изучение психолингвистического воздействия посредством рекламы немислимо, если не рассматривать его компоненты, взаимоотношения между ними.

Второй важный момент – это обусловленность собственно лингвистических характеристик массово-коммуникативного воздействия его социально-психологическими и психолингвистическими характеристиками.

В настоящее время рекламные средства (речевые и неречевые компоненты) быстро меняются, как и весь наш мир. Хотя в ближайшие десять лет наверняка будут выходить газеты и журналы, сохранится телевидение и радио, трудно представить какие еще средства рекламы присоединятся к ним, а какие – канут в небытие. В некоторых странах фирмы уже начинают размещать рекламу в видео системах, вмонтированных в тележки, которыми пользуются посетители магазинов самообслуживания, показывают рекламные материалы в видеопрограммах, демонстрируемых в салонах самолетов и конференц-залах.

В будущем газеты и журналы будут выходить в компьютерных и видеoversиях, передаваемых подписчику по модему, на дискете или на компакт-диске. Подписчики смогут электронным путем сортировать и разыскивать информацию в поисках нужных им рекламных сообщений.

Таким образом, изменяющаяся реклама повлечет за собой изменения в использовании речевых и неречевых компонентов для создания наиболее эффективного психолингвистического воздействия на реципиента. Изменение в использовании речевых и неречевых компонентов создадут почву для дальнейших исследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бехтерев В.М. Психология речевого общения. – М.: Наука, 1993.
2. Биркенбил В. Язык жестов. – Ниола-Пресс, 1997. – С. 10-48.
3. Богословский В.В., Ковалева А.Г. Общая психология. – М., 1973. – С: 120-124.
4. Выготский Л.С. Психология искусства. – М., 1968. – С. 316-317.

5. Гойрман О.Я. Теория массовой коммуникации. – М.: Наука, 1998. – С. 3-10, 36-37.
6. Картер Г. Эффективная реклама. – М.: Наука, 1990. – С. 53-72.
7. Соловьев А.И. Массовая коммуникация. – М.: БГУ, 1999. – С. 10-12.
8. Ученова В.В. История рекламы: детство и творчество. – М.: Просвещение, 1996. – С. 208.
9. Храмов Л.Н. Рекламная деятельность. – М.: Просвещение, 1998. – С. 153.
10. Atlantica. October 1997.
11. Biological Science, Volume 1, December 2002.
12. EUE. November 1996.

УДК 316.422

Крамаренко А.К.

Руководитель работы: к.э.н., доц. Четырбок Н.П.

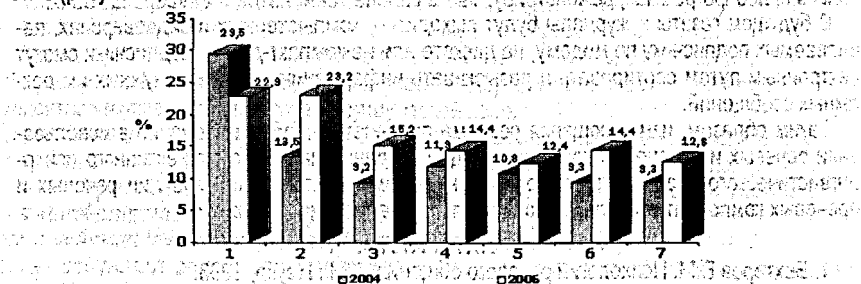
МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА (НА ПРИМЕРЕ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ)

Концепция кластерного развития получила мировое признание. Опыт наиболее развитых стран убеждает в перспективности кластерного подхода к развитию экономики. В условиях мировой глобализации высокую конкурентоспособность продукции на мировом рынке могут обеспечить не отдельные (пусть даже крупные и технологически развитые) фирмы, а кластеры хозяйствующих субъектов, связанных между собой тесными экономическими взаимоотношениями. Эффективность кластерного развития достигается за счет использования географической концентрации взаимосвязанных отраслей, консолидации усилий промышленности и научных центров.

Сегодня вопрос формирования кластеров в нашей стране поднят на республиканском уровне. Среди всего многообразия кластерных структур, на наш взгляд, наиболее оптимальной является инновационный тип кластера, который представляет собой целостную систему предприятий и организаций по производству готового инновационного продукта и включает в себя всю инновационную цепочку от развития фундаментальной научной идеи до производства и распределения готовой продукции [1]. Стимулирование процесса формирования инновационных кластеров является необходимой составляющей региональной экономической политики. Применение этого подхода в национальной экономике позволяет повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции и расширить сферы своего присутствия на мировом рынке.

На основе проведенного анализа региональных возможностей были выявлены следующие особенности Брестской области:

Предприятия Брестской области характеризуются высокой инновационной активностью (рисунок 1).



1 – г. Минск, 2 – Брестская область, 3 – Гродненская область, 4 – Гомельская область, 5 – Минская область, 6 – Могилевская область, 7 – Витебская область.

Рис. 1 – Уровень инновационной активности предприятий

Так, наибольшую активность проявляют предприятия г. Минска и Брестской области, причем если в столице наблюдается снижение уровня инновационной активности промышленных предприятий по сравнению с 2004 г., то в Брестской области их рост за период с 2004 по 2006 гг. составил 10%. Это свидетельствует об инновационной восприимчивости предприятий Брестского региона. Проведем анализ отраслевой структуры промышленности Брестского региона и отобразим результаты в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели отраслевой структуры промышленности Брестского региона (%)

Показатель	Пищевая промышленность	Легкая промышленность	Промышленность строительных материалов	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	Химическая и нефтехимическая	Черная металлургия	Топливная промышленность	Электроэнергетика	Машиностроение и металлообработка
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Прибыль от реализации продукции (т/п = 20%)	33,3	-0,59	10,0	21,2	2,5	1,9	0,2	-0,1	27,2
Затраты на технологические инновации (т/п = 15%)	24,9	10,0	15	6,5	0,5	0,9	1,0	18,8	16,4
Объем отгруженной инновационной продукции	9,5	4,7	13,1	33,8	0,1	0	0	0	38,7

Таким образом, на основании анализа показателей можно определить, что наибольшее развитие получили машиностроение и металлообработка, пищевая, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленности. Теперь определим, какова же структура отгруженной продукции инновационно-активных организаций по уровню новизны и отразим в таблице 2.

Таблица 2 – Структура отгруженной продукции инновационно-активных организаций по уровню новизны

	Продукция, подвергшаяся значит. технологическим изменениям, %	Продукция, подвергшаяся усовершенствованию, %	Прочая инновационная продукция, %
1	2	3	4
Машиностроение и металлообработка	88	3,6	8,4
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	50,6	2,0	47,4
Промышленность строительных материалов	100,0		
Пищевая	57,3	26,3	6,4

На основании данной таблицы можно сделать вывод о том, что в таких отраслях, как машиностроение и металлообработка промышленность строительных материалов преобладает продукция высокого уровня новизны, подвергаясь значительным технологическим изменениям. Это связано, прежде всего, с ростом числа инновационно-активных предприятий в этих отраслях.

Проанализируем структуру передовых производственных технологий, используемых на предприятиях (таблица 3).

Таблица 3 – Структуру использовавшихся организациями передовых производственных технологий (2006г.), %

1	2	3	4	5	6	7
Машиностроение и металлообработка	12,4	3,7	12,5	0,3	-	14,1
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	7,0	1,5	32,0	1,5	-	0,5
Промышленность строительных материалов	3,0	6,1	64,4	-	-	5,3
Пищевая	0,6	3,8	42,8	-	0,6	34,6

Таким образом, наиболее распространенными видами инновационной деятельности, осуществляемыми предприятиями региона за обследуемый период, выступают приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, проведение исследований и разработок, осуществление производственного проектирования. Из всех перечисленных отраслей в машиностроении и металлообработке, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, промышленность строительных материалов преобладают технологии, связанные с проектированием и инжинирингом, для которых необходимы ряд научных исследований и разработок. Они в то же время являются регионообразующими, так как на их долю приходится до 40% всей производимой в области продукции.

Также предприятия машиностроения, строительных материалов и лесной промышленности имеют существенный доход от экспорта. На них приходится 30,5% всего экспорта Брестской области. Причем экспорт инновационной продукции свидетельствует, что 65% инновационной продукции машиностроения, 54% лесной и деревообрабатывающей промышленности и 54% инновационной продукции строительных материалов вывозится за пределы Республики Беларусь. В то время как в пищевой – только 8% инновационной продукции [3, с.84]. Несмотря на высокий удельный вес таких отраслей, как пищевая и легкая промышленность, они не могут играть роль критических отраслей, благодаря которым можно вытянуть на передовые технологические позиции всю промышленность региона. Это связано прежде всего с тем, что предприятия этой отрасли по существу инновационной деятельностью не занимаются, а лишь совершенствуют свою продукцию.

Наконец, БрГТУ, как будущее ядро кластера, обладает большим научно-техническим потенциалом в Брестской области. Университет является единственным областным научным центром, сотрудничающим с предприятиями машиностроения, строительных материалов, электроники, что подтверждается рядом научных исследований, проводимых университетом. В частности, в университете проводятся исследования в сфере разработки конструкций, материалов, кровельных составов, дорожных покрытий, нейрокompьютерных систем искусственного интеллекта. Кроме того, БрГТУ имеет широкие международные контакты, позволяющие ему обеспечивать международное научно-техническое сотрудничество, вести совместные исследования и разработки. В университете создан Центр трансфера технологий, который призван содействовать коммерциализации результатов научно-исследовательской, опытно-конструкторской, научно-методической деятельности университета и повышению эффективности сотрудничества разработчиков, производителей и потребителей наукоемкой продукции.

Основной формой государственной поддержки функционирования инновационной системы Брестской области является участие региональных органов исполнительной власти в долевом финансировании региональной научно-технической программы.

Венчурные фонды в Брестской области пока не образованы. Такое состояние обусловлено рядом факторов, из которых необходимо выделить отсутствие нормативно-правовой базы, регулирующей отношения в сфере венчурного бизнеса; недостаточное количество инвестиционных предложений, связанных с производством инноваций; отсутствие заинтересованности деловых кругов Брестской области во вложении средств в инвестиционные проекты с высоким уровнем риска.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что высокая концентрация наукоемких отраслей, высшего учебного заведения (БрГТУ), научно-исследовательских центров и лабораторий (Филиал унитарного предприятия Институт «БелНИИС» «Научно-технический центр» и др.), банковских кредитных организаций позволяет говорить о возможности формирования инновационного кластера в Брестской области. Это приведет к более эффективному распределению научных знаний и открытий, даст возможность региональным компаниям расширить сферы своего присутствия на мировом рынке.

Приведенную выше схему взаимодействия основных элементов инновационного кластера конкретизируем для Брестской области (рис. 2).

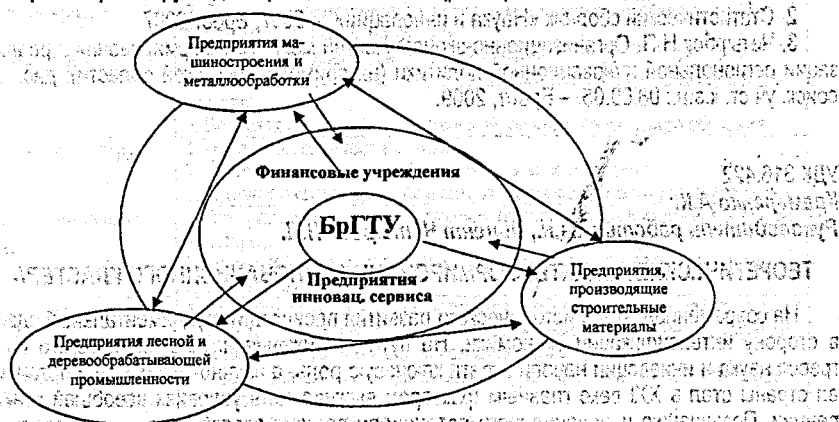


Рис. 2 – Примерная схема взаимодействия основных элементов инновационного кластера в Брестской области

Характеризуя состояние инновационной деятельности на предприятиях региона, можно выделить ряд факторов, препятствующих её развитию. Так, при обследовании организаций промышленности были выделены три группы факторов, препятствующих развитию инновационной деятельности: экономические, производственные и институциональные. Большинство предприятий связывают трудности в осуществлении инновационной деятельности с экономическими факторами. К числу наиболее весомых относятся: недостаток собственных денежных средств и недостаточная финансовая поддержка со стороны государства, также высокая стоимость нововведений и высокий экономический риск, связанный с реализацией инновационных проектов. В составе факторов производственного характера, препятствующих инновациям, определяются: собственный низкий инновационный потенциал предприятий, неготовность к освоению научно-технических достижений, нехватка квалифицированного персонала, недостаток информации о новых технологиях и рынках сбыта. Среди прочих факторов наиболее значительное препятствие оказывает низкий уровень платежеспособного спроса со стороны потребителей на инновационную продукцию; недостаточность и несовершенство нормативно-правовых актов, регулирующих инновационную деятельность; неразвитость инновационной инфраструктуры, рынка технологий и неспределенность сроков инновационного процесса.

Проведенный анализ позволяет определить следующие рекомендуемые направления повышения конкурентоспособности фирм Брестского региона:

- развитие сотрудничества между коммерческими и образовательными структурами в области подготовки персонала требуемой квалификации;
 - расширение и углубление взаимодействий между субъектами кластера, особенно в области научно-исследовательского сотрудничества и продвижения товаров на рынок;
 - создание инфраструктуры, необходимой для функционирования наукоемкого бизнеса.
- В заключение хотелось бы отметить, что транснационное положение Брестской области и её развитая транспортная инфраструктура предполагают возможность расширения создаваемого кластера и его транснационализацию (международное внешнеэкономическое сотрудничество).

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.rae.ru>
2. Статистический сборник «Наука и инновации». – 2007; Брест-2007
3. Четырбок Н.П. Организационно-экономический механизм формирования и реализации региональной инновационной политики (на примере Брестской области): дис. на соиск. уч.ст. к.э.н.: 08.00.05. – Брест, 2009.

УДК 316.422

Крамаренко А.К.

Руководитель работы: к.э.н., доцент Четырбок Н.П.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА

На современном этапе исторического развития происходит фундаментальный сдвиг в сторону интенсификации экономики. На пути достижения научно-технического прогресса наука и инновации начали играть ключевую роль, а научно-технический потенциал страны стал в XXI веке главным фактором выживания в условиях всеобщей конкуренции. Повышению инновационного потенциала региона способствует использование *кластерного подхода* в структурно-производственной политике страны. Наиболее жизнеспособные кластеры формируются на основе диверсификации межотраслевых свя-

зей. Разнообразие и относительная доступность внутрикластерной информации, технологических знаний и связей облегчают комбинирование факторов производства и становится предпосылкой эффективной инновации.

Среди всего многообразия кластерных структур наиболее перспективным является инновационный кластер, который формируется там, где осуществляется или ожидается "прорывное" продвижение в области техники и технологии производства и последующий выход на новые "рыночные ниши". Процесс образования идет, как правило, вокруг предприятия-лидера или крупной инновационной структуры [1].

Наиболее жизнеспособные из них формируются на основе диверсификации межотраслевых связей. Разнообразие и относительная доступность внутрикластерной информации, технологических знаний и связей облегчают комбинирование факторов производства и становятся предпосылкой эффективной инновации.

Инновационный кластер – целостная система предприятий и организаций по производству готового инновационного продукта, включающий в себя всю инновационную цепочку от развития фундаментальной научной идеи до производства и распределения готовой продукции [2]. Инновационный кластер формирует определенную систему распространения новых знаний и технологий, обеспечивает ускорение процесса трансформации изобретений в инновации, а инноваций – в конкурентные преимущества, развитие качественных устойчивых связей между всеми его участниками. Выделяют основополагающие принципы построения инновационных кластеров. Характеристику этих принципов отобразим в таблице 1.

Таблица 1 – Принципы построения инновационных кластеров

Принципы	Содержание
Самоорганизация	1. Структурная и функциональная общность предприятий в кластере. 2. Усиление взаимосвязей предприятий в кластере. 3. Создание условий для развития и формирования кластера.
Внутрикластерная кооперация	1. Конкуренция между предприятиями. 2. Кооперация при выходе на внешний рынок. 3. Эффективность и развитие собственной хозяйственной деятельности. 4. Стимулирование инновационных процессов.
Взаимосвязь, основанная на общих экономических интересах	1. Зависимость участников от успехов друг друга. 2. Повышение уровня инновационности бизнеса. 3. Сохранение автономности и сплоченности участников кластера. 4. Налаживание внешних связей.
Корпоративность	1. Присутствие доверия между участниками. 2. Единая система ценностей, образцов поведения, способов оценки результатов. 3. Возможность обмена информацией, опытом, совместного обучения.
Долгосрочное сотрудничество	1. Поддержка взаимоотношений. 2. Регулярные, долгосрочные поставки и качество услуг. 3. Доступ к информации, ресурсам, информированность участников.
Частичное лидерство	1. Присутствие «центра» притяжения (структурообразующие предприятия – лидеры). 2. Концентрация вокруг крупных лидирующих производственных предприятий и научных центров.
Динамичность (гибкость)	1. Адаптация к постоянно меняющимся требованиям рыночной среды. 2. «Появление новых производств, расширение ассортимента продукции. 3. Повышение уровня инновационности производства.
Комплексность использования ресурсов	1. Последовательность производства продукции, участники – поставщики и потребители услуг друг друга. 2. Ориентация на запросы конечного потребителя.

Нельзя забывать, что инновационные кластеры являются уникальными по своей структуре и характеру. Элементы, составляющие основу кластера и связи между ними,

сугубо индивидуальны в каждом отдельном случае. Ядром инновационного кластера обычно являются крупные научно-исследовательские учреждения, вокруг которых концентрируются поставщики оборудования и материалов, а также предприятия, производящие инновационную продукцию с использованием новых технологий, производимых ядром кластера. Типичная схема взаимодействия основных элементов инновационного кластера представлена на рисунке 1.

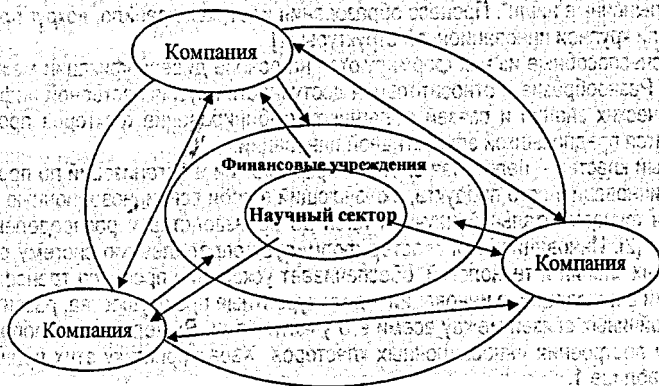


Рис.1 – Схема взаимодействия основных элементов инновационного кластера

Взаимодействие структурных элементов внутри инновационного кластера осуществляется посредством вертикальных (цепи покупок и продаж), а также горизонтальных связей (дополнительные изделия и услуги, использование подобных технологий, процессов и институтов). От взаимодействия внутри инновационного кластера, от способности его участников эффективно использовать внутренние и внешние ресурсы зависит конкурентоспособность всего кластера. Устойчивое развитие этих кластеров зависит от доступа к передовым источникам научных знаний и современных технологий, а также от возможности концентрации значительных объемов финансовых ресурсов. Основными функциями финансового капитала являются организация и обслуживание денежного оборота, концентрация необходимых объемов финансовых ресурсов в определенных сферах деятельности компаний – участниц инновационного кластера. Также определяющую роль играет наличие развитой системы образования и профессиональной подготовки, возможностей для инноваций, развития институциональной среды. В эффективно функционирующих инновационных кластерах ускоряется инновационный процесс, а у участников кластера развиваются такие преимущества, как восприимчивость к инновациям; рационализация бизнеса, рост производительности.

Правительства многих стран стремятся построить инновационный кластер на своей территории. Активность развитых стран в процессе создания инновационных кластеров представим в таблице 2.

Как показывает мировая практика, инновационные кластеры способствуют появлению ряда преимуществ. Среди них:

- распространение новых технологий, знаний, продукции, которая опирается на совместную научную базу;
- минимизация затрат на внедрение инноваций;
- ускорение процесса трансформации изобретений в инновации, а инноваций – в конкурентные преимущества;
- восприимчивость к инновациям;

- возможность осуществления внутренней специализации;
- наличие в структуре гибких предпринимательских структур – малых предприятий;
- рост производительности, рационализация бизнеса;
- улучшение формирования бизнеса.

Таблица 2 – Активность развитых стран в процессе создания инновационных кластеров

Страна	Отраслевая специализация инновационных кластеров
Австрия	«Биотехнология и молекулярная медицинская наука»
Бельгия	Мультимедийная Долина Фландрии
Великобритания	Кембриджшир (колледж высоких технологий)
Дания	Кластер связи в северной части полуострова Ютландия
Германия	Химическая промышленность, Северная Рурская область, Корпоративная информационная система, Нижняя Саксония
Ирландия	Дублинский кластер программного обеспечения
Испания	Кластер станкостроения в Басконии
Италия	Биомедицинский кластер в Эмилии-Романье
Нидерланды	Долина Доммел (информационные технологии и связь), Айндовен/Хелмонд
Норвегия	Электронная промышленность в Хортене
Швеция	Долина Биотехнологии в Странгнасе
Финляндия	Технологический кластер в Юлу

Опыт этих стран показал, что кластерный подход служит основой для конструктивного диалога между представителями предпринимательского сектора и государства. Он позволил повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе.

Таким образом, стимулирование процесса формирования инновационных кластеров является необходимой составляющей региональной экономической политики. Применение этого подхода в национальной экономике позволяет повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции и расширить сферы своего присутствия на мировом рынке.

Альтернатива кластерному развитию в условиях глобализации экономики – создание интегрированных корпоративных структур без объединения в кластеры в таких формах, как картель, трест, синдикат, концерн, консорциум, корпорация, холдинговая компания, франчайзное объединение, финансово-промышленная группа и другие. Однако такой подход к созданию крупных интегрированных структур с целью усиления конкурентных преимуществ страны на внешних рынках имеет ряд недостатков.

К основным недостаткам можно отнести:

- отсутствие конкуренции внутри интегрированной структуры;
- недостаток самостоятельности и, как следствие, отсутствие заинтересованности;
- ихдивеческое настроение со стороны некоторых членов интегрированной структуры;
- вероятность застоя в развитии на определенных этапах;
- частичная замена экономических отношений административными;
- слабая регулирующая и поддерживающая роль государства.

Исучив основные виды традиционных вертикально интегрированных структур, можно выделить основные сходства и различия этих структур со структурами кластерного типа. В таблице 3 представлена их характеристика.

Таким образом, кластерный подход усиливает положительные стороны и позволяет преодолеть недостатки, обеспечивает конкурентоспособность в контексте глобализации экономики. При этом правительство играет важную роль в формировании и поддержке кластеров. С целью повышения инновационной активности предприятий и с учетом мирового опыта необходимо в регионах Беларуси проводить последовательную политику в отношении формирования кластерных структур, наиболее перспективным среди всего многообразия которых является инновационный кластер.

Таблица 3 – Сходство и различие традиционных вертикально интегрированных структур и структур кластерного типа

Признак	Традиционные вертикально интегрированные структуры	Структуры кластерного типа
Специализация	Жесткая	Гибкая
Основа производства	Стандартизированная продукция, массовость	Инновационный подход
Структура производства	Корпоративное взаимодействие, специализация	Централизованное координирование по согласованному направлению
Экономические показатели	По отраслям	По совокупности отраслей, входящих в кластерную систему
Рынок труда	Низкая мобильность рабочей силы	Высокая мобильность рабочей силы
Государственное регулирование	Меры по регулированию отраслей и предприятий	Меры по регулированию кластеров и предприятий
Механизмы взаимодействия	формальные	Формальные наряду с неформальными (обмен информацией, технологиями)

ЛИТЕРАТУРА

1. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетина. – М.: Международные отношения, 1993. – 891 с.

2. <http://www.rae.ru>

3. <http://www.clusters-net.ru>

УДК 334.758(476)

Кужинская Ю.С.

Научный руководитель: доцент Оперовец Т.В.

РЕЙДЕРСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Рейдерство – относительно новое понятие для Беларуси, однако оно уже входит в правовой лексикон специалистов по управлению финансовыми потоками, материальными и нематериальными активами, недвижимостью.

Все чаще можно услышать о попытках рейдерских захватов предприятий в нашей стране. К основным способам захвата предприятий можно отнести криминальное банкротство, законное и противозаконное завладение акциями хозяйственного общества, через дебиторскую и кредиторскую задолженность.

Российский опыт, а в последнее время и белорусский, показывает, что «принудительное» банкротство [1] стало основным инструментом недружественных поглощений. Именно такой способ рейдеры использовали при захвате белорусского предприятия ООО «Алькатив», расположенного в Минском районе (рис.1).

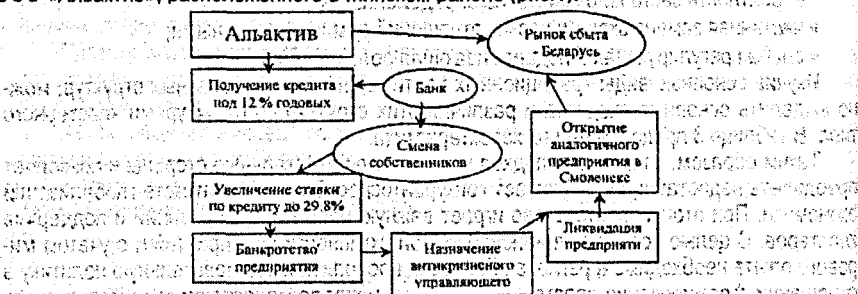


Рис.1 – Схема захвата ООО «Алькатив»

Этим предприятием был взят кредит до 2011 года под 12% годовых. После того как в банке сменились собственники, ставка кредита в одностороннем порядке увеличивается ими до 29,8%. В результате «Альактив» становится банкротом. После этого назначается антикризисный управляющий, который вместо санации предприятия начинает его ликвидацию. В частности, на торги была выставлена машина, взбивающая жидкие смеси для кондитерского производства. Относительно новая, приобретенная «Альактивом» по остаточной стоимости на 2004 год за 4 миллиона 704 тысячи рублей. Оценка понизила ее стартовую цену до 94 тысяч. Спустя некоторое время после остановки производства на «Альактиве» аналогичный завод открылся в Смоленске, часть продукции которого поставляется и на белорусский рынок.

Элементы этой же схемы можно найти в ситуации с «ИНКО-ФУДом» [2]. Зарегистрированное в Свободной экономической зоне «Брест» в 2001 году иностранное предприятие в первую очередь ориентировано на экспорт. В этой ситуации самое уязвимое место – закрытие традиционного экспортного рынка. Именно по нему и был нанесен удар весной 2008 года, когда Россельхознадзор ввел запрет на поставки продукции предприятия на территорию РФ. Российское ведомство мотивировало свое решение тем, что во время исследований, проводимых его лабораторией в Брянске, в изделии, произведенном и экспортированном «ИНКО-ФУД», было обнаружено сверхнормативное присутствие микроорганизмов. Была проведена комплексная проверка и было установлено, что «ИНКО-ФУД» полностью выполняет ветеринарно-санитарные требования России, но никакой реакции со стороны Россельхознадзора не последовало. Следует отметить, что в 2004 году предприятие едва не лишилось сырья на 2 млн долларов – отстоять свое имущество удалось только в суде. В 2007 году, когда с подачи российской стороны Беларусь запретила импорт мясного сырья, больше других белорусских производителей пострадал не имеющий своего сырья «ИНКО-ФУД». Вынужденный перейти на более дорогое белорусское сырье, он увеличил расходы, а с ними и цену, что привело к снижению конкурентоспособности и объема продаж на российском рынке. Одновременно с этим собственникам стали поступать предложения продать компанию. Причина выбора «ИНКО-ФУДа» для рейдерского захвата понятна: это успешное предприятие, продукция которого востребована на российском рынке.

Другой распространенный способ захвата предприятия рейдерами в нашей стране – это законное и противозаконное завладение акциями хозяйственного общества.

Эту схему рейдеры хотели осуществить на ЗАО «Людмила» [3]. Средняя зарплата работников за последние три месяца 2008 года составила миллион рублей, а вот дивиденды по акциям довольно скромные – тысяч пятнадцать. Однако же какой процент от прибыли потратить на развитие, какой на выплату дивидендов решают сами акционеры. Не всех устраивало подобное распределение прибыли. Акционерам стали поступать предложения продать акции за 600 тысяч за одну. Скупщику акций ОАО «ОмегаБизнесКласс» досталось 48 акций. Очевидно, что 48 акций получены незаконным путем. Ведь прежде чем продать акции на сторону, акционер должен предложить их акционерам, самому ЗАО и, только если среди них нет желающих, только тогда можно продавать акции третьему лицу. Поэтому несколько акционеров ЗАО «ФГУ «Людмила» обратились в хозяйственный суд с иском на своих бывших акционеров и ОАО «ОмегаБизнесКласс». Фабрика выиграла три суда: районный, городской и Высший хозяйственный. Однако это не охладило пыл скупщиков акций, они подали три иска к фабрике, но проиграли. Пока шли суды, директор ОАО «ОмегаБизнесКласс» и его заместитель продолжали вести работу по скупке акций. Еще несколько акционеров все-таки продали свои акции, и началась вторая часть судебных разбирательств, которые завершились в пользу фабрики. Развязка этого дела случилась в начале декабря, когда сотрудники отдела по борьбе с коррупцией и экономическими преступлениями задержали председателя наблюдатель-

ного совета и одновременно заместителя директора фабрики, начальника службы безопасности фабрики в момент передачи сведений, составляющих коммерческую тайну ЗАО «Люди́ла», директору ОАО «ОмегаБизнесКласс» и его заместителю. Судебные разбирательства по этому делу еще продолжаются.

Отдельно нужно выделить ситуацию, сложившуюся вокруг СПК «Хотово», расположенного в Минской области [4], где использовалась несколько иная схема захвата. В свое время по ходатайству бывшего председателя местного райисполкома директор ООО «СЖК «Налибоки» был принят в состав членов СПК, а чуть позже избран его председателем. Новый руководитель сумел исключить из кооператива 349 человек и остаться в нем единственным членом СПК. В результате все хозяйство вместе с его основными средствами на общую сумму более тринадцати миллиардов рублей предприниматель перевел на баланс своей же фирмы.

Таким образом, можно сказать, что рейдерские захваты предприятий есть и в Беларуси. В действующем законодательстве сам термин «рейдерство» еще отсутствует. То есть рейдерство законодательно не урегулировано. Сложность заключается в том, что очень сложно провести грань между тем, где закон нарушается, а где нет, так как в настоящее время практически не используются грубые формы и методы для передела собственности или ее захвата. Рейдеры постоянно демонстрируют все новые уровни враждебности, разрабатывают и применяют неформальные инновационные технологии, позволяющие использовать недостатки законодательства. Но рейдерство еще не приобрело у нас такого размаха, как в других постсоветских странах: пока предпринимаются попытки захвата российскими рейдерами небольших и средних, в основном частных, предприятий.

Это объясняется тем, что возможности захвата предприятий существенно ограничены законодательством нашей страны.

Так, согласно постановлению Совета Министров Республики Беларусь от ноября 2006 года № 1456 [5] перечень предприятий республиканской собственности, которые не подлежат разгосударствлению и приватизации, состоит из 849 организаций. Среди них БМЗ, МТЗ, БелАз, ликероводочные и спиртовые заводы, Беларуськалий, Беларусьнефть и др. Ряд важных отечественных предприятий не подлежат процедуре банкротства. Вследствие этого данные предприятия достаточно надежно защищены от недружественных захватов. Однако определенные опасения вызывает наличие среди обеих названных групп предприятий и организаций субъектов хозяйствования, финансовое состояние которых является неудовлетворительным.

А в отношении финансово безнадёжных предприятий Высшим Хозяйственным Судом Республики Беларусь и Советом Министров Республики Беларусь принято решение вернуться к упрощенной процедуре ликвидации предприятий [6]. Прежде всего, предприятий, прекративших свою деятельность и не рассчитавшихся по долгам с государством. Что также снизит угрозу потенциальных попыток захватов.

6 апреля 2009 г. был издан Указ Президента Республики Беларусь № 178 «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 12 ноября 2003 г. № 508» [7]. В соответствии с этим Указом в Беларуси оптимизируется порядок функционирования института экономической несостоятельности (банкротства) и совершенствуется правовой механизм деятельности антикризисных управляющих, а также усиливается ответственность руководителей должников и иных лиц, имеющих право давать обязательные для должника указания. Если банкротство должника вызвано действиями или указаниями таких лиц, то они могут быть привлечены к субсидиарной ответственности.

Также отличительной особенностью государственной регулятивной политики реструктуризации предприятий в Беларуси, в отличие от зарубежной практики, является не ослабление государственного регулирования, а, наоборот, его усиление.

Необходимо также упомянуть о законодательстве Республики Беларусь в части защиты частной собственности и защиты при банкротстве. Так, с введением Указа от 12 ноября 2003 года № 508, [8] чтобы признать предприятие экономически несостоятельным, необходимо совокупное наличие нескольких критериальных показателей. В том числе, чтобы стоимость долговых обязательств превышала 85 процентов стоимости активов предприятия, оцененных по балансовой стоимости. Такие предприятия являются экономически несостоятельными и не представляют интереса для рейдеров.

Таким образом, возможности рейдеров в нашей стране ограничиваются лишь относительно небольшим сегментом малого и среднего бизнеса, а также отраслью коммерческой недвижимости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волянюк В. Агенство «рейдер» // Советская Белоруссия. – 2007. – № 14.
2. [www/interfax.by/article/27554](http://www.interfax.by/article/27554)
3. Белорусские предприятия попали в прицел российских рейдеров // Криминал. – 2009. – № 10.
4. Беларусь столкнулась с проблемой захвата предприятий // Экономика. – 2009. – № 3.
5. Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 1456 от ноября 2006 г.
6. Декрет Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. № 1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования».
7. О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 12 ноября 2003 года № 508: Указ Президента Республики Беларусь от 6 апреля 2009 года № 178.
8. О признании предприятия экономически несостоятельным: Указ от 12 ноября 2003 года № 508.

УДК 693.22.004.18

Куприянович В. В.

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

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Целью настоящей работы является исследование эффективности системы правового регулирования рынка ценных бумаг в Республике Беларусь и разработка мер по ее повышению. В качестве объекта исследования выступает рынок ценных бумаг, а предметом анализа служит и зарубежный и отечественный опыт его правового регулирования.

Содержательный анализ доступной информации о правовом регулировании рынка ценных бумаг позволил составить алгоритм исследования, схема которого приведена на рисунке 1.

На первом этапе исследования мною была изучена история формирования РЦБ трех стран: Англии, России и Беларуси. РЦБ России привлек мое внимание, так как Россия и Беларусь в прошлом были в составе единого государства – СССР, а сейчас, когда они являются независимыми государствами, интересно сравнить структуру и правовое регулирование РЦБ этих стран. РЦБ Англии интересен тем, что для него характерно рыночное регулирование в отличие от РЦБ Беларуси, где существует жесткое государственное регулирование.

Изучение особенностей этих рынков позволило составить классификационную таблицу 1, содержащую систематизированную информацию о зарождении РЦБ в каждой из этих стран.

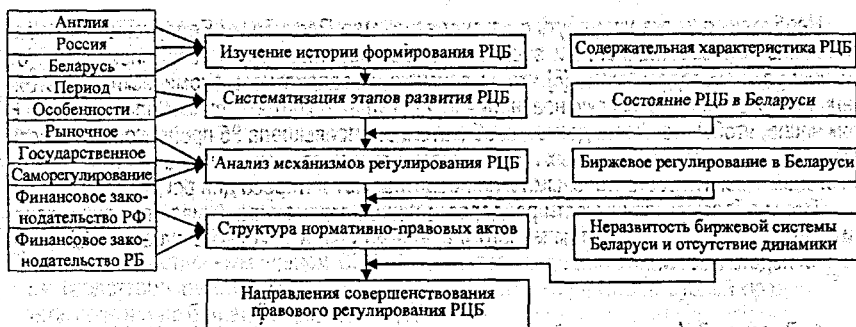


Рис. 1 – Алгоритм исследования

Таблица 1 – Зарождение рынков ценных бумаг

Страна	Создание РЦБ	Биржевой центр	Биржевой товар	Виды сделок
Англия	XVI век	Лондонская фондовая биржа	Акции торговых компаний и Банда Англии	С акциями
Россия	Начало XVIII века	Санкт-Петербургская биржа	Долговые расписки, облигации и казначейские векселя, акции	С государственным ЦБ
Беларусь	1991 г.	Белорусская валютно-фондовая биржа БВФБ	Акции, эмитированные БВФБ, основные и производные ценные бумаги	С любым фондовым товаром

Мы видим, что РЦБ в Беларуси является самым молодым. Отсутствие исторического опыта тормозит его дальнейшее развитие и требует изучения особенностей функционирования рынков ценных бумаг в принятых для анализа государствах. Поэтому на втором этапе исследования нами были выделены главные черты РЦБ Англии, России и Беларуси и выполнена их систематизация. Основные этапы формирования РЦБ в этих странах показаны в таблице 2.

Таблица 2 – Этапы развития рынков ценных бумаг

Англия	Россия	Беларусь
<p>1. XVI в. – экономическая основа для возникновения РЦБ, основание торговых компаний</p> <p>2. 1694 г. – возникновение Банка Англии, 1695 г. – создан Шотландский акционерный банк</p> <p>3. 1773 г. – возникновение Лондонской биржи</p> <p>4. XVIII в. – XX в. – в Англии формируется развитый РЦБ с доминированием акций частных компаний</p> <p>5. 1945 – 90 гг. денационализация гос. сектора</p> <p>6. С 2000 г. – бурное развитие РЦБ. Доля фондового рынка в мировом обороте ЦБ – 6%. Операции на мировом рынке</p>	<p>1. Дореволюционный период. С XVIII в. по 1914 г. – активные биржевые торги (долговые расписки и казначейские обязательства, акции).</p> <p>2. Советский период. В годы нэпа – развитие биржевой деятельности, с 1930 г. – принудительное размещение гос. облигаций, с 1990 г. – возрождение РЦБ за счет акций трудовых коллективов</p> <p>3. Постсоветский период. С 1992 г. – Государственная программа приватизации, с 1993 г. – ИПЧ</p> <p>4. С 1994 г. – развивается государственное регулирование РЦБ; август 1998 г. – кризис. Падение цен на РЦБ, снижение жесткости государственного регулирования</p> <p>5. Современный этап. Развитие саморегулирования со стороны профессиональных участников</p>	<p>1. 1991 – 1994 гг. 1991 г. – создание БФБ и БАПБ, 1993 г. – межбанковская валютная биржа МВБ</p> <p>2. 1995 – 1997. 1996 г. – БФБ преобразована в ГУ МВБ, передана в ведение НБ РБ, впоследствии получила название БВФБ</p> <p>3. 1998 – 2000 гг. Развитие текущих и срочных сделок с валютной, акциями, муниципальными ЦБ, принятие мер по усилению рыночного регулирования финансового рынка</p> <p>4. Текущий этап. Начался с 2001 года, процесс совершенствования системы государственного регулирования РЦБ РБ</p>

На основании этого можно сделать вывод, что в Англии самый долговременный и самый развитый РЦБ, история его развития представлена шестью этапами, история развития РЦБ в России — пятью этапами. Самым молодым является РЦБ Беларуси, который зародился только в 90-е годы XX века, его становление характеризуется четырьмя этапами развития и требует разработки системы мер по совершенствованию механизмов регулирования.

Для того, чтобы определить основные направления дальнейшего реформирования рынка ценных бумаг в Республике Беларусь, согласно представленному на рисунке 1 алгоритму нашего исследования, был выполнен сравнительный анализ регулирующих инструментов в данных странах:

1. **Англия. Полицентрическая биржевая система** с центром вторичного оборота на Лондонской фондовой бирже. **Рыночное регулирование** обеспечивает Лондонский совет по вопросам слияния и поглощений следит за выполнением двух основных правил приобретения крупных пакетов акций. Банк Англии выполняет **государственное регулирование** рынка государственных облигаций, отвечает за автоматизированную систему торговли государственными облигациями, дает рекомендации для вступления в члены Лондонских фондов. Совет по ценным бумагам и инвестициям имеет исключительные полномочия регулирования рынка и требует от его участников развития **саморегулирования**.

2. **Россия. Полицентрическая биржевая система. Рыночное регулирование** развито слабо. **Государственное регулирование** осуществляют: Федеральная комиссия принимает решения по вопросам регулирования РЦБ и деятельности проф. участников, производит контроль за соблюдением законодательства РФ и нормативных актов. ЦБ РФ регистрирует выпуски ценных бумаг кредитных организаций, осуществляет операции и регулирование порядка осуществления операций на открытом рынке ценных бумаг, ломбардного кредитования и переучета векселей. Министерство Финансов РФ — регистрирует выпуски ценных бумаг корпораций, субъектов РФ и органов местного самоуправления, устанавливает правила учета операций с ценными бумагами, осуществляет выпуск ГЦБ и регулирует их обращение. **Саморегулирование** производится на основе добровольного объединения проф. участников РЦБ, которое действует с целью регулирования определенных аспектов рынка. Созданы 2 организации: НАУФОР — Национальная ассоциация участников фондового рынка, ПАРТАД — Профессиональная ассоциация регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев — лицензированные регистраторы и контроль за их деятельностью.

3. **Беларусь. Моноцентрическая биржевая система (БФБ)** на первичном финансовом рынке. Отсутствует **рыночное регулирование**. **Государственное регулирование** осуществляют: Комитет по ценным бумагам при Совете Министров РБ обеспечивает единства проводимой государством политики; Национальный Банк регулирует и контролирует деятельность БФБ, проводит лицензирование и контроль за деятельностью банков, осуществляет выпуск и обращение казначейских обязательств; НБ РБ; Министерство Финансов РБ осуществляет выпуск и обращение ГКО, ДГО, ГДО и контролирует деятельность специализированных инвестиционных фондов; Государственный комитет по ценным бумагам регистрирует выпуски корпоративных ценных бумаг и осуществляет лицензирование профессиональной деятельности по ценным бумагам. **Саморегулируемых организаций нет.**

Из проведенного анализа мы видим, что в Англии используются все 3 способа регулирования РЦБ, причем преобладает рыночное. В России рыночное регулирование практически отсутствует, но есть саморегулируемые организации; в Беларуси наблюдается жесткое государственное регулирование, которое не способствует развитию РЦБ. К тому же в Англии высоко развит вторичный РЦБ при полицентрической биржевой систе-

ме, в России также присутствуют элементы вторичного РЦБ, в Беларуси вторичный рынок не развит и существует моноцентрическая биржевая система.

На четвертом этапе проводим исследование нормативно-правовой базы РЦБ в России и Беларуси. На основании данной информации была выполнена систематизация основных нормативно-правовых документов, заложены основы функционирования рынков.

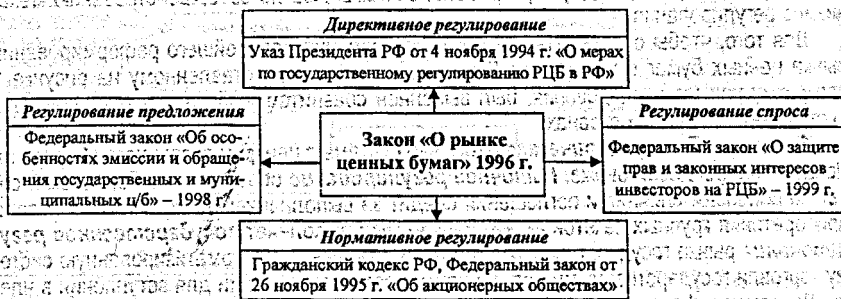


Рис. 2 – Система законодательно-правового регулирования РЦБ в России

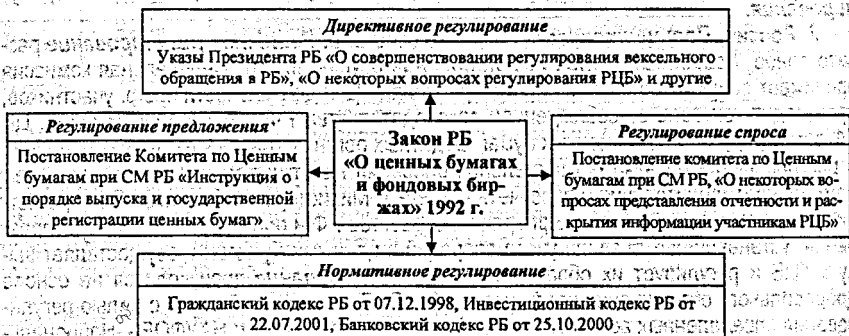


Рис. 3 – Структура нормативно-правового регулирования в РБ

Можно сделать вывод о том, что законодательная база в России развита намного лучше, чем в Беларуси. Отрицательным моментом в структуре нормативно-правовых актов Беларуси является недостаточное регулирование спроса. Это, как и моноцентрическая биржевая система; на наш взгляд, и является одной из основных причин неразвитости вторичного РЦБ в Республике Беларусь. В итоге, на основании сравнения современного состояния РЦБ в стране с рыночным регулированием (Англия) и в стране с жестким государственным регулированием (Беларусь) можно внести предложения по разработке системы мер повышения эффективности отечественного рынка ценных бумаг.

Для развития РЦБ Беларуси необходимо:

- произвести денационализацию ряда государственных предприятий для расширения товарного ряда фондовых инструментов;
- активно сотрудничать с иностранными РЦБ; чтобы обеспечить свободный доступ иностранных эмитентов на белорусский рынок;
- создать условия для свободного обращения иностранных товаров на РЦБ Беларуси, которые имеют частный характер;

- изучать мировой опыт по созданию саморегулируемых организаций.

На наш взгляд, эффективным будет такой РЦБ, на котором государство станет выполнять роль, главным образом, законодательного регулятора при обеспечении условий для свободного функционирования рыночного механизма

ЛИТЕРАТУРА

1. Финансовый рынок. Учебное пособие / И.И. Обухова – Брест: Изд-во БГТУ, 2005. – 192 с.
2. Рудый К.В. Финансово-кредитные системы зарубежных стран. – М.: Новое изд., 2003.
3. Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование. – Мн., 2005.

УДК 330.567.25

Лазорик А.И.

Научный руководитель: ст. преподаватель Макарук Д.Г.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ С ПРОБЛЕМНЫМИ ЗАЕМЩИКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ДИНАМИЧЕСКИ МЕНЯЮЩИХСЯ УСЛОВИЯХ

В настоящее время в нашей стране имеются уникальные условия для организации нового вида бизнеса: агентств по сбору просроченной задолженности от юридических и физических лиц. Объемы банковского кредитования в последние годы стремительно росли. Количество товарных кредитов, выдаваемых крупными оптовыми организациями, так же увеличивалось. Однако все держатели кредитных портфелей все чаще и чаще сталкиваются с проблемой просрочки и невозвращения долгов (рис. 1).

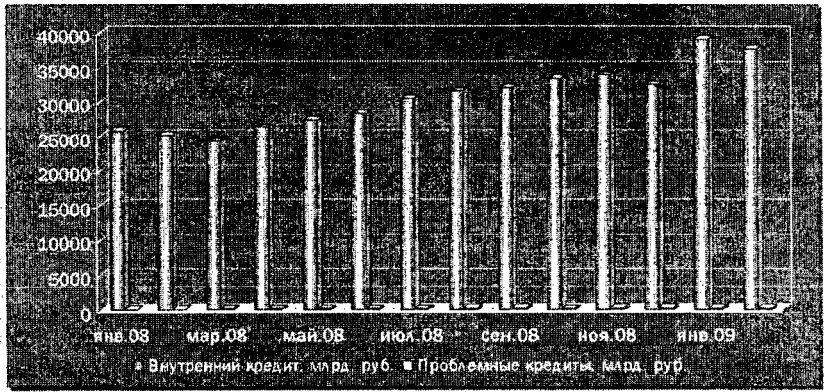


Рис. 1 – Динамика объемов кредитования и доли в них просроченных кредитов

Можно сравнить объем проблемной задолженности на 01.02.2009 с некоторыми суммами расходов бюджета в 2009 году.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика проблемных кредитов с расходами бюджета Республики Беларусь за 2009 год, млрд.руб.

Расходы на международную деятельность	396,8
1	2
Обслуживание внутреннего государственного долга	393,7
Расходы на среднее специальное образование	387,4
Проблемные кредиты	354,7
Резервный фонд Президента РБ	323,8

Кроме того, по информации Национального банка Республики Беларусь доля проблемной задолженности на начало марта уже достигла 2,07% от суммарного кредитного портфеля. Так, за последние с октября 2008 года по март 2009 года просроченная задолженность по кредитам, выданным населению в Брестской области, увеличилась: в АСБ «Беларусбанк» с 2,4% до 3,4%, в «Приорбанке» с 1,7% до 1,9%.

Также, по данным Национального банка Республики Беларусь, реальный уровень проблемной задолженности в банковском секторе Беларуси к концу 2009 года может достигнуть 5%. При этом необходимо осознавать, что проблемная задолженность на таком уровне является критичной для нашей экономики. В результате сегодня рост просроченной задолженности является главной опасностью для банков, поскольку это приводит к снижению прибыли банков.

При этом остатки задолженности по выданным кредитам по сравнению с 2000 годом увеличились более, чем в 100 раз (рисунок 2).

Остатки задолженности по кредитам

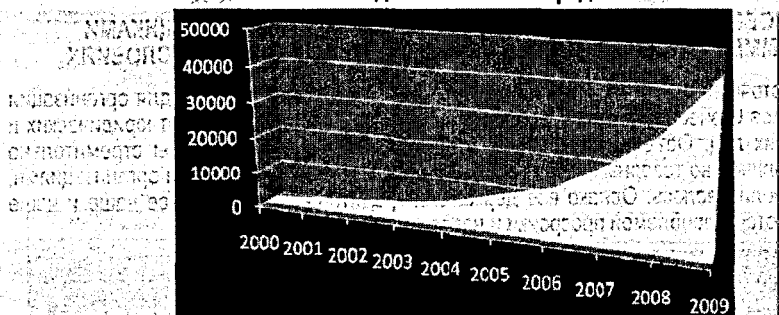


Рис. 2 – Динамика остатков задолженности по выданным кредитам

Такая динамика является основой для возникновения в Республике Беларусь такого рыночного института как коллекторские бюро (агентства).

Коллекторские агентства – самостоятельная бизнес-единица, действующая как доверенное лицо, уполномоченное банком или другой организацией взыскивать просроченную задолженность.

Необходимость возврата долгов была всегда. В какой-то степени даже библейский Левий Матвей – сборщик податей – был одновременно и первым историческим налоговым инспектором и коллектором. Говоря же о современном рынке, возврат долгов как отдельный бизнес в Беларуси (а также других странах бывшего СССР) возник в 1990-е годы. Однако в то время деятельность копаний по «выбиванию долгов» сложно было назвать законной, т.к. тогда банки работали с криминальными группами по данному направлению, что значительно повлияло на репутацию финансовых учреждений в тот период. Особый спрос на специалистов по возврату долгов возник в момент кризиса 1998 года, когда перед многими российскими компаниями встал вопрос возврата дебиторской задолженности от неплатежеспособных контрагентов. Сегодня коллекторская организация – это компания, способная работать с большим объемом однотипных долгов. Чтобы организовать коллекторский бизнес, нужно обладать необходимой технической базой: иметь call-центр, штат сотрудников, чтобы иметь возможность постоянно контактировать с должниками (а их может быть несколько десятков тысяч).

Настоящий современный коллектор – это не «вышибала», целью которого является любой ценой вытрясти из несчастного должника все деньги, скорее он юрист, задача которого грамотно объяснить должнику его ошибки и попытаться вернуть деньги в банк.

Существует 2 схемы взаимоотношений между банком и коллекторским агентством:

- либо агентство после возврата кредитной задолженности получает в виде вознаграждения определенный процент от ее суммы;
- либо заключается договор переуступки прав требования, но с определенным дисконтом (слайд).

Коллекторское агентство выполняет следующую работу (слайд):

1. Поиск должника, проведение переговоров, выяснение причин непогашения задолженности. В случае необходимости должнику оказывается помощь, например, поясняются некоторые пункты договора; определяются случаи, когда кредитор может пойти навстречу; предлагаются варианты обмена, помощь в продаже имущества. Большинство неплательщиков уже после телефонного разговора начинают выплачивать долги.
2. Представитель коллекторского агентства на основании доверенности, выданной кредитором, обращается в суд. В этом случае сумма неплатежа возрастает, поскольку суд взыскивает неустойку и проценты (осуществляется процедура принудительного взыскания, накладывается арест на имущество).

Однако закономерен вопрос: зачем нужны коллекторы, если во множестве банков (во всяком случае, в крупных) имеются свои подразделения по работе с проблемными активами? Чаще всего при небольших объемах задержки платежей кредитные организации самостоятельно взыскивают просроченную задолженность. В том же случае, если количество проблемных активов превышает возможности подразделения, они могут быть переданы коллекторам.

Также департаменты по взысканию долгов есть не в каждой кредитной организации. Содержание собственного подразделения по работе с проблемными активами – постоянные издержки для банка. В результате эти расходы закладываются в процентные ставки для потребителей. Работа с коллекторами же строится по иному принципу. Для сбора долгов заключается договор между банком и коллекторской компанией на определенный срок: на три месяца, полгода или дольше. Банк передает коллектору портфель проблемных кредитов, которые за данный срок необходимо проработать; то есть в идеале – вернуть все задолженности. В интересах коллектора вернуть все банковские долги – ведь он получает вознаграждение в виде процента от всех возвращенных кредитором денег. Процент может быть разный (от 10 до 50%). Вознаграждение зависит от размера долга и «качества» должника.

Но, помимо собственно возврата долгов, коллекторские компании выполняют еще одну немаловажную функцию – выкупают проблемные кредиты у банка с дисконтом (до 80%) и становятся кредиторами по отношению к недобросовестным заемщикам. Это для банка особенно радостно, ведь рефинансировать просроченный кредит он не может, а держать дефолтный кредит на балансе невыгодно. Продажа пула «плохих» кредитов позволяет получить банку столь необходимые свободные средства.

Если учесть, что проблемная кредиторская задолженность по официальным статистическим данным составляет 354,7 млрд. руб., минимальная комиссия коллектора составляет 10% по таким кредитам, то объем рынка коллекторных агентств в республике составляет 35,47 млрд. руб. или 12,67 млн. долларов США.

В связи с этим развитие данной финансовой услуги в Республики Беларусь является целесообразным и экономически обоснованным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сайт Национального банка Республики Беларусь www.nbrb.by
2. http://naviny.by/rubrics/finance/2009/03/23/ic_articles_114_161809
3. www.infobank.by
4. Сайт коллекторского агентства России «РусДолг» www.rusdolg.ru

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПЕРЕХОДА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА

Целью настоящей работы является расчет и обоснование перехода индивидуальных предпринимателей в форму юридических лиц при разных системах налогообложения.

В нашем государстве много физических лиц зарегистрировано в качестве индивидуальных предпринимателей. В связи с ужесточением законодательства для индивидуальных предпринимателей (разрешено работать не более чем с тремя наемными работниками и только близкими родственниками, повышение ставки единого налога и прочее), предприниматели находятся перед выбором: что делать — остаться в такой же форме собственности; зарегистрироваться как юридическое лицо либо закрыться и прекратить работать. Стоит нелегкий выбор оптимального варианта построения (или изменения) схемы своего бизнеса, исходя из существующих юридических, экономических и политических предпосылок.

Получила распространение и следующая форма продолжения деятельности ИП: каждый из бывших наемных рабочих, если он желает продолжать свою деятельность, регистрируется как индивидуальный предприниматель.

Согласно Указу № 302 [1] для государственной регистрации унитарного предприятия индивидуальный предприниматель должен не позднее 10 ноября 2007 г. обратиться в регистрирующий орган и представить пакет документов для государственной регистрации унитарного предприятия. Указом Президента Республики Беларусь от 3 января 2009 года № 1 [2] внесены изменения и дополнения в Положение об упрощенной системе налогообложения. Субъектам хозяйствования, изъявившим желание перейти на применение указанной системы налогообложения, предоставлена дополнительная возможность сделать это, подав до 20 января 2009 года соответствующее заявление в налоговую инспекцию.

С 1 февраля 2009 года действует декрет Президента Республики Беларусь № 1 от 16 января 2009 года [3], согласно которому процедура регистрации осуществляется по заявительному принципу.

Местонахождением унитарного предприятия может являться жилое помещение (квартира, жилой дом) физического лица — собственника имущества унитарного предприятия в случаях, если данное помещение принадлежит ему на праве собственности. Это одна из льгот, которая должна снять вопрос, где найти офисное помещение и где взять денежные средства на оплату арендной платы.

Минимальный размер уставного фонда унитарного предприятия формируется в течение одного года с даты государственной регистрации указанного предприятия. По истечении года его формирование подтверждается бухгалтерской отчетностью.

Унитарное предприятие вправе осуществлять деятельность на основании лицензий, выданных индивидуальному предпринимателю, до истечения сроков их действия при условии, что наименование указанного в лицензии вида деятельности, а также составляющих его работ (услуг) не изменилось.

Также в течение года вновь созданным ЧУП не требовалось регистрировать цены на новый производимый товар, либо услугу.

Также были послабления со стороны банков: не требовалось устанавливать лимит остатка кассы, выручку предприятия, принятую с помощью кассовых суммирующих аппаратов можно было сдавать один раз в неделю, а не каждый день.

Рассмотрим плюсы применения упрощенной системы налогообложения согласно Указу № 1 от 03.01.2009 года [4].

- увеличены максимальные суммы выручки для применения УСН:

- 1000 млн. рублей – для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН без уплаты налога на добавленную стоимость (далее – НДС);

- 3500 млн. рублей – для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН с уплатой НДС;

- субъекты хозяйствования, применяющие упрощенную систему налогообложения, дополнительно освобождены от арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности;

- организации и индивидуальные предприниматели вправе применять различные ставки налога при УСН на основании данных раздельного учета;

- отчетным периодом для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН без уплаты НДС является календарный квартал.

Рассмотрим минусы упрощенной системы налогообложения:

- есть ограничения по количеству численности. Штат, на предприятии, применяющем упрощенную систему налогообложения без уплаты НДС, не должен превышать 15 человек;

- при УСН со ставкой налога 8% не уплачивается НДС. Следовательно, субъекты хозяйствования, работающие по такой системе, не могут выставлять своим контрагентам счета за товар (работы, услуги) с выделением НДС, а они не могут принять НДС к вычету. Как следствие, сумма НДС, уплачиваемая в бюджет потребителем данного товара (работ, услуг), возрастает;

- определение валовой выручки организациями и индивидуальными предпринимателями; ведущими учет в книге учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, производится по мере оплаты отгруженных товаров, выполненных работ, оказанных услуг, переданных имущественных прав;

- организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на общий порядок налогообложения в текущем календарном году, не вправе в следующем календарном году перейти на УСН.

Рассчитаем различные варианты налогового бремени при использовании упрощенной (УСН) и общей системы налогообложения. За основу возьмем выручку в размере 159 млн: рублей, затраты (материалы, амортизация, заработная плата, арендная плата, коммунальные платежи и прочее) в размере 143 млн: рублей. Исходя из простых арифметических расчетов при использовании УСН по ставке 8% без уплаты НДС налоговое бремя составит 9,4% от суммы выручки; при использовании УСН с уплатой налога 6% и НДС 18%-8,8%; при УСН с уплатой налога 15% от валового дохода без уплаты НДС – налоговое бремя составит 6,3% от выручки; при использовании общего порядка налогообложения (НДС, налог на прибыль и прочее) – 5,7% от выручки.

Вывод: анализ уровня налоговой нагрузки при применении упрощенной системы налогообложения предприятиями различных отраслей дает основание сделать вывод, что такая система экономически целесообразна в основном для сферы услуг. Субъекты малого предпринимательства, в структуре затрат которых более 40% занимают сырье, материалы, энергия и т. д., в том числе во избежание значительного роста налоговой нагрузки вынуждены будут применять общую систему налогообложения.

Переходить на упрощенную систему налогообложения будет невыгодно также субъектам, работающим в сфере оптовой и розничной торговли, поскольку из допустимых 20% для опта и 30% для розницы торговой надбавки половина уйдет на уплату налога, а покрыть издержки обращения из оставшихся 10%-15% практически нереально.

ЛИТЕРАТУРА

1: О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования: Декрет Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. № 1.

2. Указ Президента Республики Беларусь от 09.03.2007 года № 119 «Об упрощенной системе налогообложения» в редакции Указа Президента Республики Беларусь от 03.01.2009 года № 1.

3. Об утверждении Положения о порядке создания индивидуальным предпринимателем частного унитарного предприятия и его деятельности: Указ Президента Республики Беларусь № 302 от 28.06.2007 г.

4. О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 9 марта 2007 г. № 119: Указ Президента Республики Беларусь № 1 от 03.01.2009 г.

УДК 159.9

Люкевич В.В.

Научный руководитель: к. психол. наук, доцент Трифонюк А.Ф.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ (НА ПРИМЕРЕ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРОДА БРЕСТА)

«Наши поступки подобны строчкам бури: каждый связывает их, с чем ему заблагорассудится»
Лерошфуко [1]

Введение. Как происходит процесс принятия решения о покупке, какие факторы влияют на него? Изучение этого механизма требует привлечения новых методов исследования из различных дисциплин: экономики, маркетинга, психологии, социологии, культурологии и др. поведенческих наук. В нашей работе мы использовали синтез данных дисциплин. Это помогло нам наиболее ярко и грамотно изучить поведение потребителей и процесс принятия решения о покупке. **Цель исследования:** изучить психологические особенности поведения потребителей (на примере торговых предприятий города Бреста) во второй половине 2008 г. и начале 2009 г. **Объектом** нашего исследования являются люди различного возраста, которые относятся к различным социальным группам. В условиях экономического кризиса люди сталкиваются с множеством неведомых до этого времени проблем. Именно поэтому наше исследование имеет большое значение. Мы покажем некоторые различия в потребительском поведении населения г. Бреста в период со второй половины 2008 года и начала 2009 года.

1. ИССЛЕДОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 2008 ГОДА

1.1. Определение типа необходимой информации и методов её получения

Для достижения цели необходимо собрать первичную и вторичную информацию по направлению проводимого исследования. Для начала необходимо собрать вторичную информацию, которая собрана ранее для других целей, т.е. она не является результатом проведения специальных маркетинговых исследований. В нашем исследовании собранная вторичная информация помогает нам решить поставленные задачи. В качестве источников вторичной информации мы использовали: исследования по маркетингу РУПП «Брестхлебпром», периодические издания [3] и Интернет-ресурсы [2]. Однако полученной информации явно не хватало для ответа на все вопросы и решения проблемы. Поэтому появилась необходимость в сборе первичной информации. Предполагалось, что первичная информация поможет определить и понять процесс поведения потребителей. В нашем исследовании мы использовали следующие методы получения первичной информации: наблюдение, опрос и интервью.

1.2. Разработка форм проведения исследования

Поскольку данное исследование мы проводили по трем видам потребительских товаров, нами разработаны формы сбора первичной информации для каждого вида това-

ра. Товаром краткосрочного пользования в нашей работе выступает **хлеб**. Для того чтобы определить процесс принятия решения покупателями о покупке хлеба проведено наблюдение. Место проведения наблюдения выбран супермаркет «Космос» на бульваре Космонавтов (г. Брест). В качестве товара среднесрочного пользования мы рассмотрели **стиральный порошок**. Для определения процесса поведения потребителей проведено следующее наблюдение. Место проведения наблюдения: магазин «1000 мелочей» (ул. Набережная г. Брест). Период проведения: 7 дней. Время проведения: с 17.00 до 18.30. Количество наблюдаемых: 200. Товаром долгосрочного пользования в нашей работе выступает **телевизор**. Для определения процесса поведения потребителей при покупке товаров долгосрочного использования, мы провели опрос в магазине «Умные вещи» (расположен на пр. Машерова г. Бреста). Количество опрошенных 200 человек. Исследование проводилось в течение 21 дня с 17.00 до 18.30.

1.3. Анализ полученных данных исследования

В нашей работе поведение потребителей мы рассмотрели на примере принятия ими решения о покупке трех видов потребительских товаров: товар краткосрочного пользования (хлеб), товар среднесрочного пользования (стиральный порошок), товар длительного пользования (телевизор).

1.3.1. Товар краткосрочного пользования

Товаром краткосрочного пользования является хлеб. Покупка хлеба относится к простому типу принятия решений, т.е. решение простой привычной, легко решаемой проблемы; не требующей затрат большого количества времени на принятие решения. Для изучения процесса принятия решения о покупке хлеба мы использовали метод наблюдения. Количество наблюдаемых составило 300 человек, из них 63% женщин – 189, 37% мужчин – 111. Возраст: до 20 лет – 15 человек, 20-30 лет – 39, 30-40 лет – 138, 40-50 лет – 48, от 50 лет – 60 человек. Время совершения покупки самое минимальное – 3 сек, среднее – 40 сек, максимальное – 2,5 мин (150 сек). Большинство (72% наблюдаемых) совершали покупку быстро, затрачивая при этом на нее не более 15-20 сек.

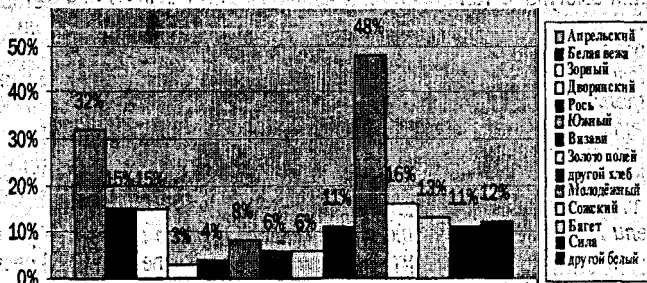


Рис. 3 – Предпочитаемые наименования хлеба (2008 год)

Совершили покупку 289 человек. На рисунке 3 представлены сорта хлеба, которые покупают потребители. По результатам наблюдения, лидером продаж является хлеб «Апрельский», его купили 30% наблюдаемых и батон «Молодёжный»; его купили 45% (рис. 3). В нашем исследовании лишь 79 человек сравнивали: хлеб, смотрели упаковку; при чем 89% из них женщины. Для того чтобы понять, как происходит поиск информации и отношение потребителей к товару, применен метод интервью. Мы опросили 300 человек. Большинство людей берут давно знакомое им наименование и затрачивают на это не более 15 секунд. Так, в нашем исследовании на вопрос: «Что повлияло на Ваш выбор хлеба?» – 90% респондентов ответило: «Всегда покупаю этот хлеб». При рассмотрении направления поиска необходимо выяснить, на что потребитель обращает наибольшее внимание при покупке хлеба: 123 ответили, что для них важно наличие в магазине при-

вычного им сорта хлеба; 141 ответили, что для них важна свежесть хлеба, а для 36 человек оказалась важнее всего цена.

1.3.2. Товар среднесрочного пользования

В анкетировании приняли участие 200 человек. Далее представлен анализ их мнений и предпочтений. На вопрос: «Как часто Вы покупаете стиральный порошок?» – 53% респондентов, а это 106 человек, ответили по мере необходимости, 22% (44 человека) – 1 раз в месяц; 21% (42 человека) – 1 раз в неделю и 4% (8 человек) затруднились ответить. В основном потребители предпочитают следующие марки порошка: отечественный – 12 респондентов, Persil – 66 респондентов, Tide – 38 респондентов, Losk – 20 респондентов, Ariel – 54 респондентов, другой – 10 респондентов (рис. 4). На выбор порошка

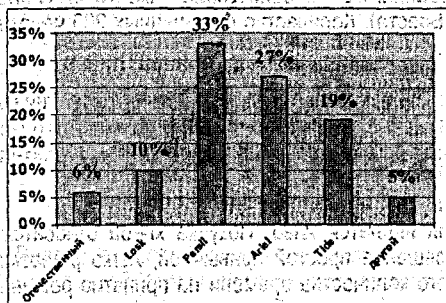


Рис. 4 – Предпочитаемые марки порошка

обычно влияет свой опыт (56%). Тем не менее, выявлены и другие факторы: проводимые акции (19%), советы друзей (17%), запоминающаяся реклама (8%). С информацией на упаковке обычно знакомятся 34%, берут порошок сразу 58%, 8% респондентов иногда интересуются инструкцией и составом. Больше всего на выбор порошка влияют такие его характеристики: цена (47%), качество (32%), универсальность (11%), известность марки (10%).

1.3.3 Товар длительного пользования

Для того чтобы рассмотреть более подробно процесс принятия решения о покупке товара длительного пользования, проведен опрос. В качестве товара длительного пользования выступают телевизоры. В нашей работе используется метод опроса потребителей. На основании полученных данных можно сделать следующие выводы по каждому вопросу:

1) Телевизор какой марки Вы покупали в недавнем времени? Большинство опрошенных отдали предпочтение следующим торговым маркам: отечественные – 58 опрошенных, Samsung – 34, Sony – 20, Philips – 30 и LG – 40. Остальные 20 человек предпочитают менее известные фирмы.

2) Что в большей степени повлияло на Ваш выбор? Качество – 22%, цена – 45% дизайн – 11%, надёжность – 9%, известность марки – 13%.

3) Имели ли Вы намерение что-то купить до входа в магазин? Практически все покупатели пришли в магазин с конкретной целью купить телевизор (184 респондента) лишь 16 приняли решение о покупке на месте.

4) Ваши мотивы покупки? Привычная торговая марка – ответили 34 респондента, опробовать другую торговую марку – 14 респондентов, цена – 78 респондентов, совет продавца-консультанта – 16 респондентов, реклама – 22 респондента, совет знакомых – 36 респондентов.

5) В какой степени Вы удовлетворены купленным товаром (продавцом)? Ответ на данный вопрос покупатели давали с помощью балльной шкалы (от 1 до 10). Чем выше удовлетворённость, тем выше балл. Варианты ответов можно сгруппировать в три группы: от 1 до 4 баллов – 10 человек, от 5 до 7 баллов – 28 человек, от 8 до 10 баллов – 162 человека.

6) Купите ли Вы в следующий раз данный товар (у того же продавца)? Ответ «Да» дали 156 человек; ответ «Нет» дали 30 человек, ответ «Пока не знаю» дали 14 человек.

2. ИССЛЕДОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В НАЧАЛЕ 2009 ГОДА

В главе 2 изложена информация, которая получена во втором полугодии 2008 года. Ниже мы приведём данные такого же исследования, проведенного в начале 2009 года.

По информации Главного статистического управления Брестской области, за 2 месяца 2009 года на Брестчине цены на продовольствие выросли на 4%. Подорожала и непродовольственная группа товаров. Цены на моющие средства выросли на 9,8%; на телевизоры, стиральные машины и холодильники – на 7,3-7,8% [3].

2.1 Товар краткосрочного пользования

В нашем исследовании – хлеб. Различий с данными 2008 года практически не наблюдается. Есть незначительные различия, но это связано с погрешностью (рис. 3.1).

2.2 Товар среднесрочного пользования

В нашем исследовании – стиральный порошок. В исследовании 2008 и 2009 года есть небольшие отличия:

- В основном потребители предпочитают следующие марки порошка: **отечественный** – 15% (было 6%), Persil – 29% (33%), Tide – 19% (19%), Losk – 12 (10%), Ariel – 21% (27%), другие виды – 4% (5%).

- Больше всего, на выбор порошка влияют такие характеристики: **цена 56%** (было 47%), качество 24% (32%), универсальность 9% (11%), известность марки 11 (10%).

- С информацией на упаковке обычно знакомятся 42% (34%), **берут порошок сразу 51%** (было 58%), 7% (8%) респондентов иногда интересуются инструкцией и составом.

Остальные показатели практически не изменились.

2.3 Товар долгосрочного пользования

В нашем исследовании наблюдается различие в поведении потребителей в 2009 и 2008 годах:

- Потребители **отдают по-прежнему предпочтение отечественным телевизорам (29%)**, но теперь потребителей 36% (рис. 5).

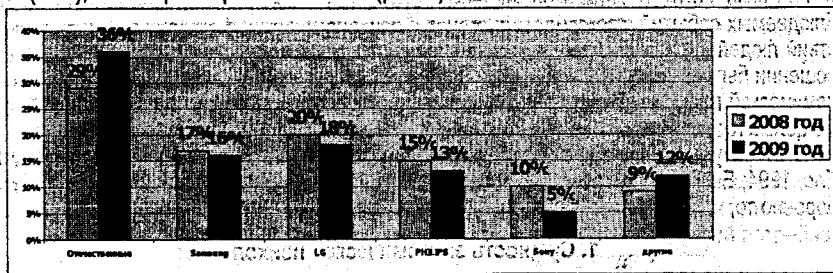


Рис. 5 – Показатели 2009 года и 2008 года предпочтения потребителей

- На их выбор в большей степени повлияли **цена 52%** (было 44%) и **качество 18%** (21%) данного товара.

- Основными мотивами покупки стали: **цена 46%** (было 36%), **совет знакомых 15%** (18%) и **привычная торговая марка 19%** (17%).

Остальные показатели практически не изменились.

Заключение. Основные результаты, полученные при проведении наших исследований:

Товар краткосрочного пользования: поведение потребителей на протяжении второй половины 2008 г. – нач. 2009 г. практически не изменилось. **Товар среднесрочного пользования:** потребитель стал больше отдавать предпочтение отечественным порошкам (изменение существенно: с 6% в 2008 г. до 15% в начале 2009 г.); **цена стала больше влиять на выбор стирального порошка потребителя (с 47% до 56%),** а качество меньше

(2008 г. – 32% респондентов, 2009 г. – 24%); потребители стали больше знакомиться с информацией на упаковке (2008 г. – 34%, 2009 – 42%), а брать сразу меньше (с 58% до 51%). Товар долгосрочного пользования: потребители стали больше отдавать предпочтение отечественным телевизорам (2008 г. – 29% респондентов, 2009 – 36%); на их выбор стала больше влиять цена (с 44% до 52%) и меньше качество (с 21% до 18%); основной мотив покупки потребителей по-прежнему цена (респондентов отвечающих так, стало на 10% больше, в сравнении с 2008 г.).

Итак, мы видим разницу между данными 2009 и 2008 года. Однако для выявления этих причин нужно проводить совсем иное исследование.

Мы исследовали психологические особенности поведения потребителей (на примере торговых предприятий города Бреста) на основе трёх товаров. Основываясь на результатах нашего исследования, стали известны предпочтения потребителей города Бреста.

УДК 159.9

Люкевич В.В.

Научный руководитель: к. психол. наук, доцент Трифонюк А.Ф.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

«Экономика есть искусство удовлетворять безграничные потребности при помощи ограниченных ресурсов»
Питер Лоренс [7]

Цель исследования: изучить теоретические основы психологических особенностей поведения потребителей.

Экономическое поведение складывается не столько под влиянием расчетов, сколько под воздействием воли экономических субъектов и восприятия, толкования ими наблюдаемых событий, что свидетельствует о психологических факторах при оценке действий людей, определяющих роль в экономике. Этот вывод справедлив не только в отношении бытового хозяйствования, экономических действий рядовых граждан, но и экономической политики, стратегии предпринимателей, компаний, крупных корпораций, даже целых государств.

Литература по нашей теме огромна (Willkie William, 1994; Д. Пулер, 2006; Berkowitz Eric, 1994; Борисов 1997; Федько 2001 и др.). Поэтому мы можем рассмотреть лишь выборочно то, что ближе всего относится к потреблению.

1. Сущность экономической психологии

Важнейшим фактором рынка является психология покупателя. В мире, где базовые потребности человека удовлетворены уже достаточно полно, именно соответствие продукта осознанным и неосознанным желаниям потребителя и обуславливает успех [13].

Психологию покупателей изучает экономическая психология. Экономическая психология является относительно новой научной дисциплиной, набирающей силу в нашей стране [3].

Экономическая психология изучает *психологические закономерности экономического поведения и взаимодействия между людьми, как субъектами экономических отношений* [2]. Экономическая психология – дисциплина, изучающая психологические механизмы и процессы, лежащие в основе экономического поведения [11].

Значительная часть исследований, относимых в настоящее время к области экономической психологии, изначально развивалась в русле организационной психологии или психологии управления. Это в первую очередь многочисленные исследования, связан-

ные с изучением влияния «человеческого фактора» или «человеческих отношений» на экономическую эффективность функционирования организаций [9].

Экономика – это, с одной стороны, наука цифр, расчетов, числовых показателей, определяемых с той или иной степенью достоверности, а с другой стороны – наука суждений, предположений, мнений, умозаключений, утверждений [8].

Экономисты-психологи интересуются такими темами, как житейское понимание экономики; факторами, лежащими в основе экономических решений; отношениями между личной идентичностью и массовым потреблением и др. [5].

Многие зарубежные исследователи (например, Galbraith, Kamptner) полагают, что будущее экономической психологии лежит в более глубоком и реалистичном описании экономических убеждений и поведения людей [10].

2. Важность покупок [12]

Значение покупок огромно, и его не следует недооценивать. Приобретать товары могут все. Это самый распространенный вид человеческой деятельности – каждый о нем говорит и каждый им занимается. И каждый считает себя в нем специалистом. Обычно поход за покупками не воспринимают как отдых или как увлечение, однако, с современной точки зрения, он является и отдыхом, и увлечением. Покупка всегда требует принятия решения, и решений о покупках мы принимаем гораздо больше, чем каких-либо других.

3. Потребности общества и их виды

Общественное богатство – совокупность материальных и культурных благ, которыми располагает общество. К ним в первую очередь относятся природные ресурсы, вовлеченные в хозяйственный оборот (освоенные земли, недра и леса), а также все продукты, созданные в результате трудовой деятельности людей. Рост общественного богатства и увеличение его разнообразия непосредственно связаны с изменением человеческих потребностей [6].

Потребности – недостаток в чем-то необходимом для жизнедеятельности людей.

Человеческие запросы развиваются вместе с изменением экономики и культуры общества. Научно-технический прогресс обновляет предметный мир и уклад жизни членов общества, вызывает у них качественно иные потребности. Например, когда впервые выпустили и стали продавать видеомэгагнитофоны, то у многих людей появилось желание их приобрести.

Всю историю экономики мы можем в определенном смысле рассматривать как историю формирования потребностей. Современная цивилизация (нынешняя степень развития материальной и духовной культуры общества) знает несколько уровней потребностей (рис. 1).

Пирамида потребностей в какой-то мере отражает ступени становления и развития отдельной личности. Одно дело – появившийся на свет младенец, испытывающий преимущественно физиологические потребности, и совершенно другое – например, студент вуза, у которого формируется весь комплекс нормальных человеческих запросов [14].

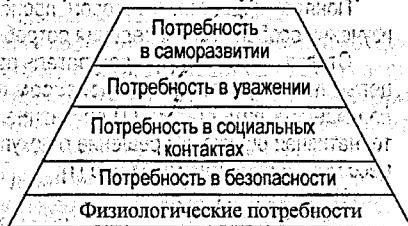


Рис. 1 – Пирамида потребностей

Уровень потребностей очень заметно возрастает при смене поколений. Рассмотрим людей, живших в начале прошлого столетия. Они и понятия не имели о том, что нашим современникам кажется обыденным: о телевизорах, сотовых телефонах, магнитофонах, холодильниках, метро и многом другом.

Поэтому вся совокупность общественных потребностей является конкретным ориентиром хозяйственной созидательной деятельности. При этом приходится учитывать как традиционные, так и вновь возникающие виды запросов людей [15].

4. Определение потребительского поведения [4]

Потребительское поведение мы определим, как **умственные, эмоциональные и физические действия, в которых участвуют люди, когда выбирают, покупают, используют и избавляются от продуктов и услуг, чтобы удовлетворить свои потребности и желания.** Это определение коротко, но оно отражает основные пункты нашей темы.

5. "Семь ключей" к поведению потребителей [4]

В любой области исследования есть основные теории и предположения, которые используют эксперты, чтобы вести свои исследования к истине. Здесь мы объясним семь самых основных особенностей потребительского поведения, поскольку оно рассматривается ведущими людьми в этой области. Как индивидуальные пункты, каждый является основным и имеет смысл. Когда мы соединяем их, они составят в целом богатую концептуальную структуру совокупности знаний в этой области.

Ключ I: Поведение потребителей мотивировано

Полезно выделить три следующих пункта:

- во-первых, немного потребительских поведений возникает из функциональных побуждений (пример – покупка рабочего инструмента Энтони), тогда как другие могут быть средствами побуждений к самовыражению, как с подарком Дженифер.
- во-вторых, у большинства потребителей есть больше, чем одна цель.
- третий пункт имеет отношение к непринужденности, с которой мы осуществляем действия. Некоторые побуждения очевидны для потребителя и покупки являются довольно явными.

Ключ II: Поведение потребителей включает много действий

Наше определение потребительского поведения сосредоточилось на деятельности как на основной особенности, и теперь оно появляется как ключ к пониманию темы. Почему такое внимание, обращенное на этот пункт? Ответ прост: *есть много важных аспектов к потребительскому поведению.* Как потребители, мы думаем, чувствуем, планируем, решаем и покупаем. Наблюдатель, который смотрит только на акт покупки, пропустит многие из вышеназванных действий.

Ключ III: Поведение потребителей - это процесс

Понятие процесса, в котором происходят ряд связанных стадий, стало главным в изучении особенности поведения потребителей в последнем двадцатилетии.

Стадия, через которую покупатель проходит в создании выборов продуктов и услуг с целью покупки, называется **процессом покупки.** Более подробно у этого процесса можно выделить пять стадий: (1) признание проблемы, (2) информационный поиск, (3) альтернативная оценка, (4) решение о покупке, и (5) поведение после покупки. Мы этот процесс можем представить в виде [1]:

1) Признание проблемы.

Признание проблемы, начальный шаг в решении о покупке.

2) Информационный поиск.

После признания проблемы потребитель начинает искать информацию – это следующая стадия в процессе решения покупки. Во-первых, мы вспоминаем предыдущие события, связанные с покупками. Это действие называют внутренним поиском. Для продуктов, которые мы часто покупаем, таких, как шампунь, этого может быть достаточно

Потребитель может предпринять внешний поиск информации. Это особенно необходимо, когда прошлый опыт или знания недостаточны.

3) Альтернативная оценка

Стадия информационного поиска разъясняет проблему для потребителя, предлагая критерии использования для покупки и приводя к фирменным брендам.

4) Решение о покупке

Исследовав альтернативы, мы почти готовы принять решение о покупке. Два выбора остаются: первый — у кого купить и второй — когда купить. Для такого продукта, как проигрыватель компакт-дисков, процесс информационного поиска включает посещение розничных магазинов, наблюдение различных марок в каталогах. Выбор, у какого продавца купить, зависит от таких факторов, как условия продажи, наш прошлый опыт, и политика возвращения. Часто решение покупки включает одновременную оценку и признаков продукта, а также особенностей поведения продавца.

5) Поведение после покупки

После покупки продукта потребитель сравнивает его с его или её ожиданиями. Он может быть удовлетворён или неудовлетворён. Если потребитель неудовлетворён, продавцы должны решить, был ли продукт несовершенным или потребительские ожидания слишком высоки. Если ожидания слишком высоки, возможно, рекламная компания или продавец завысили особенности продукта [1].

Ключ IV: Поведение потребителей отличается выбором времени и степенью сложности

Выбор времени отражается в том, когда решение имеет место и как долго весь этот процесс происходит. Выбор времени и сложность имеют прямую зависимость. Таким образом, при прочих равных факторах, чем сложнее решение, тем больше времени будет требоваться для принятия его.

Ключ V: Поведение потребителей вовлекает различные роли

Есть три отличных функции, выполненные в пределах потребительского процесса поведения. Каждая из этих функций связана потребителем с ролью. Потребитель может быть: субъектом влияния; покупателем; пользователем.

Потребитель может играть различные комбинации этих ролей.

Потребительская роль возникает из-за социальных взаимодействий. Рассмотрим, насколько часто и существенно эти социальные взаимодействия находятся в потребительском поведении: есть очень немного покупок, которые мы делаем, и которые ни в коем случае не вовлекают кого-либо еще. Также важно отметить, что роли имеют тенденцию изменяться в жизни потребителя.

Ключ VI: Поведение потребителей под влиянием внешних факторов

Понятие влияния заслуживает внимания из-за его важности в понимании поведения потребителя. По существу, это отражает тот факт, что потребительское поведение адаптивно в природе: потребитель приспосабливается к ситуациям, которые окружают его. Быть под влиянием, в свою очередь, означает, что процесс решений потребителя так или иначе затронут внешними силами.

Ключ VII: Потребительское поведение различно у различных людей.

У каждого человека свои цели. Поэтому каждый корректирует своё потребительское поведение в зависимости от потребностей.

Заключение. Мы изучили теоретические основы психологических особенностей поведения потребителей. Анализ данного материала поможет нам в изучении психологических особенностей поведения потребителей (на примере торговых предприятий города Бреста).

ИННОВАЦИИ – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Основным движущим механизмом свободной экономической деятельности является рынок. Переход к рыночным отношениям не может быть осуществлен без активизации инновационной деятельности предприятий, которая является одной из основных сфер деятельности любого предприятия.

Увеличение оборота и рост производства на малых и средних предприятиях решающим образом зависят от инноваций. Предпосылкой для выживания этих компаний на рынке служат новые и улучшенные товары и услуги. Убыстряющиеся изменения запросов клиентов, меняющиеся требования к качеству, короткие жизненные циклы продукции и возрастающие темпы ее обновления приводят к тому, что производственные программы малых и средних предприятий должны быстро перестраиваться. Инновации становятся ключевым стратегическим параметром развития любого предприятия и экономики в целом.

Конечной целью инновационной деятельности является практическая реализация новых решений, т.е. нововведения, составляющие основу успеха рыночной стратегии предприятия. Именно опираясь на гибкий механизм нововведений, предприятия получают возможность поддерживать конкурентоспособность своей продукции и владеть инициативой в формировании спроса. Так как обеспечить спрос на свою продукцию в настоящее время можно только за счет освоения продукции, которая будет обладать подлинной новизной, наиболее полно удовлетворять запросы потребителей по количеству, качеству, срокам предоставления.

Таким образом, к **инновациям** относятся все изменения (новшества), которые впервые нашли применение на предприятии и приносят ему конкретную экономическую и/или социальную пользу [1]. Поэтому под инновацией понимается не только внедрение нового продукта на рынок, но и целый ряд других нововведений:

- новые или улучшенные виды продукции (продуктовые инновации);
- новые или улучшенные услуги (инновации услуг);
- новые или улучшенные производственные процессы и технологии (процессные и технологические инновации);
- измененные социальные отношения на предприятии (социальные или кадровые инновации);
- новые или улучшенные производственные системы.

Эти виды инноваций в практике предприятия переплетаются между собой. В условиях современных технологий технические, хозяйственные, организационные и социальные изменения в производственных процессах вообще неотделимы друг от друга.

Определяющими для инноваций являются следующие признаки:

- они всегда связаны с хозяйственным (практическим) использованием оригинальных решений. В этом заключается их отличие от технических изобретений;
- дают конкретную хозяйственную и/или социальную выгоду для пользователя. Эта выгода предопределяет проникновение и распространение инновации на рынке;
- означают первое использование новшества на предприятии независимо от того, применялось ли оно где-либо ранее. Иначе говоря, с точки зрения отдельной компании даже имитация может иметь характер инновации;
- нуждаются в творческом подходе и связаны с рисками. Инновации не могут созда

ваться и внедряться в ходе рутинных процессов, а требуют от всех участников (руководителей и сотрудников) ясного понимания необходимости в них и творческих способностей.

Успех деятельности предприятия на рынке определяется конкурентоспособностью производимых товаров. Поэтому не случайно вопросы оценки уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции являются неотъемлемой частью системы управления производством и реализацией продукции предприятия. Такой подход дает возможность своевременного принятия решений об оптимальных изменениях товарного ассортимента, необходимости поиска новых рынков, разработки новых изделий.

Успешное функционирование предприятий может быть достигнуто только при условии реализации произведенной продукции и получения прибыли в объеме, достаточном для обеспечения устойчивого дальнейшего развития. Чем выше конкурентоспособность выпускаемого товара, тем больше возможностей у предприятия для увеличения объема продаж, роста прибыли и занимаемой доли рынка. Следовательно, в конкурентоспособности товара фокусируются основные производственные, коммерческие и финансовые результаты деятельности.

Обеспечить же конкурентоспособность продукции можно только путем использования новейших технологий для выпуска подлинно новой продукции, которая обеспечит удовлетворение установленных или предполагаемых запросов потребителей. В настоящее время открывается свободный доступ отечественных предприятий на мировые рынки, где можно продать свой товар подороже, если он конкурентоспособен, в то же время повышаются требования к качеству производимой в своей стране продукции, спрос на которую заметно растет. Низкое качество продукции приводит к значительным экономическим потерям, так как увеличение выпуска конкурентоспособной продукции обеспечивает выигрывать, противоположная ситуация грозит значительным проигрышем [2].

В настоящее время действуют негативные факторы, сдерживающие инновационную деятельность предприятия: инфляция, неплатежеспособность предприятий, спад производства, разрыв хозяйственных связей и другие. Среди многочисленных проблем, с которыми сталкивается предприятие в процессе осуществления инновационной деятельности, выделяют:

- проблему отсутствия маркетингового подхода к научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам;
- невосприятие стратегии научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ как части общей стратегии предприятия;
- необходимость обоснованного отбора и оценки проектов;
- необходимость финансового управления научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами;
- отсутствие планирования и управления программами научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- недостатки в организации и выполнении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- недостаточная научно-техническая подготовка производства новых изделий;
- неосознание роли научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в обеспечении качества и надежности изделий.

Успешное развитие инновационной деятельности предприятия связано с количественными и качественными показателями его научно-технического потенциала, к которым относят:

- материально-технические, характеризующие уровень развития научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, оснащенность опытно-экспериментальным оборудованием, материалами, оргтехникой;

- кадровые показатели, характеризующие состав, количество, структуру и квалификацию персонала;
- научно-теоретические, характеризующие результаты поисковых и фундаментальных теоретических исследований, лежащих в основе научного задела, имеющегося на предприятии;
- информационные, характеризующие состояние информационных ресурсов, научно-технической информации, текущей научной периодики;
- организационно-управленческие, включающие необходимые методы организации и управления инновационными проектами, информационными потоками;
- инновационные, характеризующие наукоемкость, новизну и приоритетность проводимых работ, а также интеллектуальный продукт в виде патентов;
- рыночные, оценивающие уровень конкурентоспособности новшеств, наличие спроса, заказов, необходимые маркетинговые мероприятия по продвижению новшеств на рынок и прочее;
- экономические, характеризующие экономическую эффективность новшеств, затраты на проводимые исследования, рыночную стоимость интеллектуальной продукции;
- финансовые, характеризующие инвестиции в НИОКР, нематериальные активы, источники финансирования (возможность выпуска акций и облигаций, привлечения зарубежного и частного инвестора и т.д.).

В современных условиях необходимо добиться ускорения освоения и внедрения новой продукции, в связи с сокращением срока морального старения идей с целью сохранения конкурентоспособности разрабатываемой продукции [3]. Ускорение данного процесса возможно при условии соблюдения следующих *требований*:

- повышения роли планирования в ускорении реализации научно-технических открытий и разработок;
- совершенствования организации производства в период освоения новых изделий;
- активного использования финансово-кредитных рычагов для ускорения создания и внедрения новой продукции;
- совершенствования форм хозяйственных отношений и взаимной экономической заинтересованности и ответственности за выполнение плановых заданий;
- усиления стимулирующего воздействия оптовых цен на улучшение качества изделий, ускорение освоения новой конкурентоспособной продукции;
- улучшения нормирования всех производственных ресурсов;
- способности учитывать риск рыночной неудачи новой продукции и решение вопроса об отказе от нововведения, не нашедшего сбыта на рынке на любой стадии освоения новой продукции.

Основой деятельности должно стать создание производственных систем, способных работать в режиме так называемого нововведенческого конвейера, т.е. постоянного внедрения новых более современных, конкурентоспособных изделий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Водачек Л., Водачкова О. Стратегическое управление инновациями на предприятии. – М.: Экономика, 1989. – 167 с.
2. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент. Учеб. пособие. – Таганрог: ТРТУ, 1995. – 205 с.
3. Менеджмент организации: Учеб. пособие / Румянцева З.П., Саломатин Н.А. [и др.] – М.: ИНФРА-М, 1996. – 432 с.

УДК 338.24:330.341.1
Пялюк Т.В. — кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента,
Научный руководитель: ст. преподаватель Носко И.В.

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ

Научно-технический прогресс, являющийся важнейшим фактором экономического развития, все чаще связывается с понятием «инновационного процесса». Это единственное в своем роде явление, объединяющее науку, технику, экономику, предпринимательство и менеджмент. Он состоит в получении инновации и простирается от зарождения идеи до ее коммерческой реализации и устаревания инновации.

Под инновационным процессом понимают динамичное и позитивно оцениваемое взаимодействие между инноватором и внешней средой (экономической, социальной, политической и т.п.) в результате целенаправленно осуществляемого инноватором изменения состояния практической деятельности вследствие применения к ней нового либо не использовавшегося в данной области знания.

Необходимо различать инновации как результат научных исследований и разработок и инновации в более широком смысле как результат внедрения нового (либо не использовавшегося в данной области) знания в практическую деятельность (экономическую, социальную, экологическую и т.д.).

Выделяется **пять поколений моделей инновационного процесса**.

Первое поколение моделей инновационного процесса — это так называемые «подталкиваемые технологиями» модели. Другое название данных моделей — **«линейные», или «неоклассические»**. Они преобладали с середины 1950-х до конца 1960-х гг. В данных моделях для получения результатов в виде новых продуктов или услуг необходимо было концентрировать усилия на первых стадиях инновационного процесса, а именно — на НИОКР.

В середине 1960-х — начале 1970-х гг. появилось **второе поколение моделей**, называемых «подтягиваемые спросом». Инновации стали результатом сигналов, поступающих с рынка; в отличие от предыдущей модели инновации больше не были результатом новых идей НИОКР, они стали удовлетворять спрос, поступающий от потребителей.

В дальнейшем усиление конкуренции и сокращение жизненного цикла товаров привели к необходимости более тесной взаимосвязи НИОКР с другими стадиями инновационного процесса. Это привело к появлению **новой модели инновационного процесса**. В ней инновационный процесс начинают рассматривать как комбинацию двух предыдущих моделей. В данном виде моделей, получивших название **«интерактивные модели»**, новые знания комбинировались со старыми.

В середине 1980-х новая организация производства на японских предприятиях привела к появлению **нового поколения моделей инновационного процесса — интегрированных**.

В данных моделях акцент делался на интеграцию исследований и разработок с производством и на более тесное сотрудничество с поставщиками и покупателями. Различные подразделения предприятий интегрировались для создания нового продукта, позволяя предприятию уменьшать срок разработки продукта при одновременном снижении издержек. В то же время значительно увеличилось горизонтальное сотрудничество (создание совместных предприятий, стратегических альянсов).

Однако наиболее современной и актуальной в настоящее время является **модель пятого поколения**.

В 1990-х внимание экономистов переместилось от интеграции к созданию сетей. Считалось, что для того чтобы предприятию быть инновационным, необходимо не только объединять различные подразделения предприятия вокруг инновационного процесса,

но и создавать и укреплять их сетевые взаимодействия с потребителями, поставщиками и другими учреждениями. Это сформировало так называемую «систему инноваций». В этом десятилетии появились так называемые «системы инновационных теорий».

Основная идея данных теорий заключалась в том, что взаимодействие и обмен знаниями необходимо осуществлять не только между различными подразделениями предприятия, но и с другими «источниками знаний» (предприятия, университеты, исследовательские центры, потребители, поставщики). Freeman определяет инновационную сеть как «ограниченное число явных связей с предпочтительными партнерами... с целью снижения статической и динамической неуверенности» [1]. Несмотря на то, что неформальные сетевые отношения существуют, в работах того периода они практически не описаны и не изучаются, так как их «трудно классифицировать и измерить».

Rothwell [2] так описал эту модель инноваций: определенные преобразования в управленческой, организационной и технологической сферах позволяют предприятию изменять скорость изменений и эффективность инноваций. Rothwell выделил основные стратегические элементы и особенности пятой модели инноваций (табл. 1).

Таблица 1. Особенности и стратегические элементы пятого поколения моделей инновационного процесса

Стратегические элементы	Особенности
Стратегия, основанная на времени	Более высокая организационная и системная интеграция
Фокусирование на качестве и других неценовых факторах – тотальный менеджмент качества	Гибкая организационная структура, позволяющая быстро реагировать на изменения
Корпоративная гибкость	Полностью развитые базы данных
Потребитель – важнейшее звено стратегии	Эффективные внешние каналы связи
Стратегическая интеграция с основными поставщиками	
Стратегии горизонтального технологического сотрудничества	
Стратегии электронной обработки данных	

В пятом поколении моделей инновационного процесса особое внимание уделяется использованию **электронных инструментов** – информационных и коммуникационных технологий (ICT – Information and Communication Technologies) для укрепления внутренних и внешних связей предприятия, связей между различными подразделениями предприятия, межфирменных связей и связей с другими учреждениями. Обмен информацией был ключевым моментом в инновационном процессе. ICT являются необходимым элементом данных моделей, поскольку данные и информация являются ключевым фактором инновационного процесса.

Важность информации и данных в инновационном процессе привела к появлению большого числа IT-решений, которые облегчают хранение и обмен информацией. Однако вскоре стало очевидно, что информация и данные были только одним из множества элементов, необходимых в инновационном процессе, и что конкурентоспособное преимущество базируется, в основном, на других элементах – на неявных, **скрытых знаниях**, которые стали основой для нового поколения моделей инновационного процесса, основанных на знаниях и обучении [3]. Предприятия отличаются друг от друга информацией, которой они располагают, интенсивностью использования знания, которым они располагают, как они используют эти знания, преувеличивают их, а также тем, как они обучаются. Более инновационными предприятиями и, следовательно, более конкурентоспособными являются те, которые способны создавать, поддерживать и использовать их знания самым эффективным образом. Отсюда вывод: предприятия отличаются тем, какие знания они имеют и каким образом они их используют.

Особый акцент в данных моделях сделан на скрытые знания и, следовательно, на механизмы, которые позволят увеличить данный вид знаний. Скрытые знания (Tacit knowledge) – это персональные знания, неразрывно связанные с индивидуальным опытом.

Инновационный процесс продолжает оставаться сетевым интегрированным процессом, но больше внимания уделяется механизмам, позволяющим создавать, распространять и использовать все типы знания в отличие от предыдущей модели, где обмен данными через ИСТ был ключевым моментом [4].

В табл. 2 представлены основные стратегические элементы и особенности особенности шестой модели инноваций

Таблица 2 – Стратегические элементы и особенности шестого поколения моделей инновационного процесса

Стратегические элементы	Особенности
Время и пространство сжато	Гибкие структуры и мобильность ресурсов
Фокусирование на нематериальных активах как на главных ресурсах предприятия	Эффективные механизмы обмена внутренними и внешними знаниями
Внимание уделено возможности устанавливать связи	Вовлеченность высшего руководства
Совладельцы – важное звено стратегии	Культура и язык
Стратегическая интеграция с конкурентами	Связи с внешними учреждениями
Фокусирование на скрытых знаниях	Механизмы идентификации, измерения, управления нематериальными активами

В конце 1990-х гг. появился и начал увеличиваться интерес к быстрому обучению как главному источнику знаний и, следовательно, главному источнику конкурентоспособного преимущества предприятия. Чем быстрее предприятие способно обучаться, тем оно считается более инновационным, тем быстрее оно способно реагировать на рыночные изменения с инновационными продуктами и услугами. Таким образом, все, что связано со стратегическим обучением, является частью того, что можно назвать шестой моделью инновационного процесса.

Таким образом, подходы к инновационному процессу меняются в зависимости от требований рынка, от экономического окружения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Freeman C. Networks of Innovators: a synthesis of research issues. The Economics of Hope / Freeman C. (Ed.); London: Pinter, 1992. – 120 p.
2. Dodgson M. and Rothwell R. (Eds.). The Handbook of Industrial Innovations. – Aldershot: Brookfield, 1994. – 235 c.
3. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие – К.: МАУП, 2000. – 148 с.
4. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика: пер. с англ. / Под ред. Ю.Н. Каптуревского – СПб.: Питер, 1999. – 560 с.

УДК 693.22.004.18

Магуло В.С.

Научный руководитель: доцент Оперовец Т.В.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ФУНКЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Целью настоящей работы является усиление внимания к необходимости реализации инвестиционной составляющей заработной платы.

В условиях переходного периода требуется не только рост заработной платы, но и расширение ее качественной составляющей. Поэтому требуют уточнения функции, которые она должна выполнять. Наряду с традиционными функциями (воспроизводственная, стимулирующая, регулирующая, учетная) следует включить в научный оборот инвестиционную составляющую заработной платы.

Реализация данной функции будет способствовать окупаемости вложений в человеческий капитал, под которыми понимают расходы на образование, здравоохранение, мобильность трудовых ресурсов. В условиях формирования смешанной экономики заработная плата становится одним из основных источников подобных вложений и одновременно гарантией окупаемости инвестиций в человеческий капитал, особенно связанных с получением образования [1].

Рассмотрим реализацию инвестиционной функции в здравоохранении РБ.

Сегодня медицинское образование является одним из самых дорогостоящих. Год обучения стоит в Белорусском государственном медуниверситете стоит от 4,2 до 5,7 миллиона рублей.

Оценим эффективность вложения средств в получение высшего образования для Беларуси на примере абитуриента Белорусского государственного медуниверситета по специальности «лечебное дело».

Для оценки издержек был проведен опрос студентов одного из минских вузов. Как оказалось, расходы у студентов, имеющих место в общежитии, примерно одинаковы и составляют около 3 млн. белорусских рублей в год. При этом официальная плата за обучение занимает почти 96% всех затрат у минских и около 88% – у иногородних студентов. Общежитие, поездки домой и покупка учебников в совокупности составляют чуть более 12% от общей суммы затрат. К тому же порядка 50% обучающихся снимает жилье в частном порядке. Таким образом, в течение каждого года в Минске местный студент-платник тратит в среднем 2,955 млн. белорусских рублей. В то время как его иногородний сокурсник – порядка 5,2 млн. белорусских рублей. Единовременные затраты, в качестве которых рассматриваются расходы при поступлении, составляют примерно 1,370 млн. белорусских рублей у жителей столицы и 1,710 – у гостей [2]. Плата за обучение составляет 4,740 млн. белорусских рублей. Общие затраты за весь период получения высшего образования у минских студентов – 54,3 млн. белорусских рублей, у иногородних студентов – 69,7 млн. белорусских рублей.

Рассчитаем, через какое время после окончания университета наши инвестиции начнут приносить доход. Для этого затраты студента, связанные с обучением, сопоставим с зарплатой, на которую он может рассчитывать после учебы. При расчете использовали фактические данные по заработной плате Брестской центральной поликлиники за март 2009 года. Чистый доход (экономическую выгоду) от инвестиций в получение высшего образования рассчитали как разницу в з/плате врачей и среднего медицинского персонала. Она составляет в среднем 120 тыс. руб. в месяц.

Таблица 2 – Чистый доход от инвестиций

Стаж	Фактическая средняя з/плата специалиста, бел.руб.	Годовой доход, млн. бел. руб.	Чистый доход за месяц, бел.руб.	Чистый доход за год, млн. бел. руб.
1	562 548	6,75	120 000	1,44
2	562 548	6,75	120 000	1,44
3	501 732	6,02	120 000	1,44
4	501 732	6,02	120 000	1,44
5	501 732	6,02	120 000	1,44
6	554 645	6,66	120 000	1,44
7	554 645	6,66	120 000	1,44
8	554 645	6,66	120 000	1,44
9	554 645	6,66	120 000	1,44
10	554 645	6,66	120 000	1,44
11	575 187	6,9	120 000	1,44
12	575 187	6,9	120 000	1,44
13	575 187	6,9	120 000	1,44
14	575 187	6,9	120 000	1,44
15	575 187	6,9	120 000	1,44

Таким образом, вложенные средства смогут окупиться через 39,72 лет у минских студентов и 49,4 – у иногородних.

Из этого следует, что инвестиционная функция заработной платы не работает. Поэтому нужно принимать меры, чтобы данная функция заработала.

Рассмотрим процентное содержание заработной платы врачей Брестской центральной поликлиники за март 2009 года.

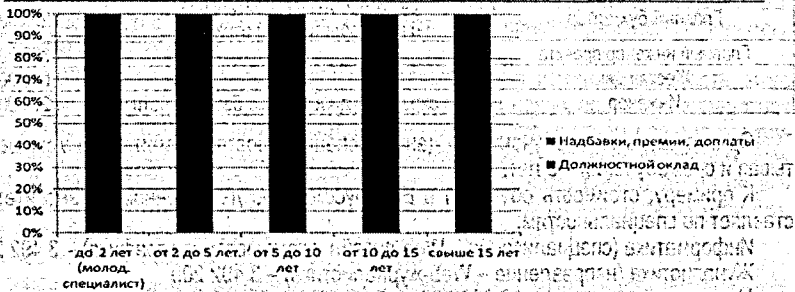


Рис. 1 – Процентное содержание заработной платы

Так как должностной оклад составляет 60%, то нужно начать реформирование заработной платы с него. Для этого рассмотрим действующую ЕТС.

Поскольку к установленным тарифным ставкам предусмотрены специальные коэффициенты, увеличивающие тарифы для первых 13 разрядов ЕТС и уменьшающие для остальных, то средняя межразрядная разница составляет лишь 4,5%. Следовательно, стимулирующие свойства ЕТС резко снижены. Таким образом, врач, имеющий 14-16 разряды, получает заработную плату выше только на 40%, чем работник 1 разряда.

Поэтому следует установить величину тарифной ставки первого разряда на уровне прожиточного минимума и разницу межразрядных соотношений ЕТС не ниже 8%, позволяющие реализовывать стимулирующую функцию заработной платы. Или отменить ЕТС, для того, чтобы иметь возможность установить заработную плату отдельному ценному специалисту и таким образом удержать его на данном рабочем месте.

Наряду с изменением ЕТС необходимо учитывать расходы на образование.

Рассмотрим информацию о вакансиях Управления по труду, занятости и социальной защите населения Брестского горисполкома по состоянию на 8 апреля. Предлагаемая заработная плата врачам составляет от 300 до 600 тыс. руб. Также по данным этой таблицы можно увидеть, что остаются вакантными должности с более высокой заработной платой.

Таблица 5 – Информация о вакансиях Управления по труду, занятости и социальной защите населения Брестского горисполкома по состоянию на 8 апреля [3].

ТРЕБУЕТСЯ	ПРИМЕЧАНИЕ	З/П, руб.
Врач	Анестезиолог-реаниматолог	600 000
Врач	Радиационный онколог	520 000
Врач	Эндоскопист	549 869
Врач	Офтальмолог (0,5 ставки) м/ж	645 000
Врач	Акушер-гинеколог, в женскую консультацию	505 171
Врач	Скорой медицинской помощи	530 829
Врач	Анестезиолог-реаниматолог	549 869
Врач ультразвуковой диагностики	Специализация в области клинической дозиметрии и лучевой терапии	432 453
Врач ультразвуковой диагностики	Специализация в области клинической дозиметрии и лучевой терапии	950 000
Врач функциональной диагностики		351 635

Продолжение таблицы 5

Врач-методист		630 000
Врач-терапевт	Участковый	391 005
Врач-терапевт		342 292
Врач-терапевт	0,5 ставки	124 500
Врач-терапевт	Приемного отделения	445 000
Водитель автобуса	Кат "Д", стаж - 2 г.	900 000
Главный бухгалтер	Опыт работы в строительной и производственной отраслях	1 200 000
Главный инженер проекта		1 300 000
Жестянщик		1 000 000
Инженер	По охране труда и технике безопасности	1 200 000

Однако затраты на обучение по данным специальностям значительно меньше, учитывая и срок обучения – 5 лет.

К примеру, стоимость обучения в Белорусском государственном университете составляет по специальностям:

Информатика (специализация – Web-дизайн и компьютерная графика) – 3 492 200

Журналистика (направление – Web-журналистика) – 3 492 200

Менеджмент – 2 960 000

Мировая экономика – 4 116 600

Экономическое право – 4 116 600

Экономика – 4 116 600

Финансы и кредит – 4 116 600

Длительный срок окупаемости инвестиций, вложенных в собственное образование, является причиной оттока высококвалифицированных специалистов за границу. Вследствие чего в некоторых отраслях Беларуси наблюдается их нехватка, что приводит к ухудшению качества производимых товаров и услуг. Поэтому необходимо разработать эффективную систему оплаты труда, позволяющую стимулировать ценного специалиста и тем самым удержать его на рабочем месте. В основе формирования заработной платы должен лежать фактор затрат на образование, а также должны учитываться квалификация, стаж, ответственность за принятие решений относительно пациента, материальная ответственность, сложность решаемых проблем, степень коммуникационности, санитарно-гигиенические условия труда, сложность работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Корж Г.Г., Куркин В.М. Заработная плата: факторы роста. Экономический бюллетень НИЗИ Министерства экономики Республики Беларусь – 2008 – № 9.
2. Стрех В., Пархименко В. Инвестиции в образование. Экономическая газета – 13 января 2009 – № 3.
3. Информация о вакансии Управления по труду, занятости и социальной защите населения Брестского горисполкома. Брестская газета 10.04.2009 – 16.04.2009 – № 15 (330).

УДК 338:61

Магуйло В.С.

Научный руководитель: доцент Оперовец Т.В.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Целью настоящей работы является усиление внимания к проблемам системы здравоохранения Республики Беларусь и необходимости ее реформирования.

Оплата труда занимает особое место в структуре социально-трудовой сферы и приоритетах социальной политики, что обусловлено прежде всего ее значимостью для обеспечения жизнедеятельности человека и специфическими функциями, которые она выполняет в развитии общества и экономики.

В соответствии со ст. 57 Трудового кодекса Республики Беларусь заработная плата – вознаграждение за труд, которое наниматель обязан выплатить работнику за выполненную работу в зависимости от ее сложности, количества, качества, условий труда и квалификации работника с учетом фактически отработанного времени, а также за периоды, включаемые в рабочее время.

Однако развитие рыночных отношений принципиально изменило сущность этого важнейшего экономического понятия. Согласно одному из новых подходов, заработная плата – это не часть национального дохода, выделяемая государством для оплаты труда наемных работников в соответствии с условиями найма (трудовым договором, контрактом) и результатами трудовой деятельности, а обязанность работодателя по выплате наемному работнику заработанных им средств за выполнение работы (или оказанные услуги) в соответствии с условиями трудового договора [1].

Заработная плата выполняет следующие функции:

- воспроизводственная, заключающаяся в обеспечении возможности воспроизводства рабочей силы;
- стимулирующая (мотивационная), направленная на повышение заинтересованности в развитии производства;
- социальная, способствующая реализации принципа социальной справедливости;
- учетно-производственная, характеризующая меру участия живого труда в процессе образования цены продукта, его долю в совокупных издержках производства.

Рассмотрим выполнение стимулирующей функции заработной платы в Республике Беларусь на примере проблемной отрасли – здравоохранение.

По данным Министерства здравоохранения, на начало 2008 г. в республике работает 46 965 врачей. Системе здравоохранения не хватает 4 тысячи 300 врачей. Показатель укомплектованности врачами составляет 94,6%. Коэффициент совместительства – 1,39. Кроме того, в учреждениях здравоохранения работает свыше 6 тыс. пенсионеров. 25-30% молодых специалистов уходят с первого рабочего места после окончания срока обязательной отработки по распределению.

В настоящее время имеется возможность оттока белорусских молодых врачей за границу. В некоторых медицинских учреждениях западных регионов Польши ощущается нехватка врачей и медсестер. Некоторые руководители польских медучреждений готовы пригласить на работу в Польшу врачей из Беларуси и Украины. Если процедура получения разрешения на работу в Польше для белорусских врачей будет упрощена, то количество наших медиков, выезжающих за границу, увеличится. А это, в свою очередь, приведет к ухудшению качества услуг медучреждений Беларуси.

Одна из серьезнейших проблем – старение высококвалифицированных кадров. Среди докторов наук до 40 лет всего 5 человек (1,8%), 40-60 лет – 151 (54%), старше 60 – 122 (44%). Похожая ситуация и среди кандидатов, где от 41 года до 60 лет – 52%. Такое положение сохраняется уже 6 лет.

За первое полугодие 2008 г. нуждающимся пересажено 43 почки, в то время как за весь 2007 г. таких операций было проведено 40. Пока в Беларуси своей очереди на пересадку почки ждут 424 нуждающихся. С апреля 2008 г. белорусские хирурги выполнили четыре сложнейшие операции по трансплантации печени. Лист ожидания на трансплантацию печени составляет 300 человек. В республике существует потребность в ежегодном проведении 8 тыс. различных операций на сердце. За 11 месяцев 2008 года в Беларуси выполнено 8 206 высокотехнологичных операций на сердце и сосудах, в том числе кар-

диохирургических – 4 504, с аппаратом искусственного кровообращения – 1 649. Из них 94 аортокоронарных шунтирования; 667 ангиопластик коронарных артерий; 1268 имплантаций электрокардиостимуляторов. Однако в среднем в Европе производится порядка 800 кардиохирургических операций на миллион населения в год, в Литве и Латвии – 600-700. В нашей стране – пока только 20-25 процентов от их необходимого количества.

Данные высокотехнологические операции могут проводить только высококвалифицированные специалисты. Поэтому нужно выходить на новый уровень в развитии здравоохранения и предотвратить отток молодых специалистов из данной отрасли. Для этого необходимо рассмотреть стимулирующую функцию заработной платы.

Средняя заработная плата врачей составляет 1243200 рублей (\$444), учитывая то, что многие из них работают на 1,5 ставки.

Таблица 1. – Начисленная средняя заработная плата работников Республики Беларусь по отраслям экономики за февраль 2009 г.

Отрасль экономики	Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, рублей
Всего	906177
промышленность	1006124
электроэнергетика	1354735
топливная	1629396
черная металлургия	1919698
химическая и нефтехимическая	1283193
машиностроение и металлообработка	1022682
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	745482
промышленность строительных материалов	1062070
стеклянная и фарфоро-фаянсовая	805390
легкая	619354
пищевая	911224
медицинская	991192
полиграфическая	953183
транспорт	1064565
строительство	1181784
здравоохранение	712495
в том числе	
врачи	1243200
средний медицинский персонал	689300
младший медицинский персонал	427300
физкультура и спорт	1224065

Для сравнения рассмотрим заработную плату врачей в США.

Американский журнал Forbes от 15 мая 2008 года опубликовал список самых прибыльных и востребованных профессий.

Таблица 2 – Список самых прибыльных и востребованных профессий в США

Место	Специальность	Доход в год	Рост за год	Число занятых
1	Анестезиологи	\$192,780	4.58%	29,890
2	Хирурги	\$191,410	3.94%	51,900
3	Ортодонты	\$185,340	4.77%	5,200
4	Акушеры-гинекологи	\$183,600	3.12%	22,520
5	Челюстно-лицевые хирурги	\$178,440	8.30%	5,320
6	Протезисты	\$169,360	6.56%	480
7	Терапевты	\$167,270	3.98%	48,700
8	Остальные врачи и хирурги	\$155,150	9.09%	208,960
9	Семейные врачи и врачи общей практики	\$153,640	2.53%	109,400

Продолжение таблицы 2

12	Психиатры	\$147,620	-1.58%	24,73
13	Стоматологи	\$147,010	4.30%	86,11
14	Педиатры	\$145,210	2.67%	28,93
15	Все остальные зубные врачи	\$120,360	-11.09%	4,56
16	Подiatры	\$119,790	1.09%	9,02

В соответствии с указом президента Республики Беларусь от 26 декабря 2005 г. № 619 «О совершенствовании материального стимулирования отдельных категорий врачей» [2] предусмотрены надбавки отдельным категориям врачей. Но они являются недостаточными для того, чтобы удержать высококвалифицированного специалиста на рабочем месте.

Изменения и дополнения:

Указ Президента Республики Беларусь от 13 июня 2008 г. № 328. В целях совершенствования материального стимулирования врачей государственных организаций здравоохранения, имеющих высшую и первую квалификационные категории, осуществляющих высокотехнологичные и сложные медицинские вмешательства, а также интенсивную терапию больных:

1. Установить с 1 декабря 2005 г. повышение тарифных окладов врачам:
 - 1.1. за выполнение высокотехнологичных медицинских вмешательств согласно приложению 1:
 - имеющим высшую квалификационную категорию – на 250 процентов;
 - имеющим первую квалификационную категорию – на 200 процентов;
 - 1.2. за осуществление интенсивной терапии больных после высокотехнологичных медицинских вмешательств согласно приложению 1:
 - имеющим высшую квалификационную категорию – на 220 процентов;
 - имеющим первую квалификационную категорию – на 180 процентов;
 - 1.3. за выполнение сложных медицинских вмешательств согласно приложению 2:
 - имеющим высшую квалификационную категорию – на 200 процентов;
 - имеющим первую квалификационную категорию – на 150 процентов;
 - 1.4. за осуществление интенсивной терапии больных после сложных медицинских вмешательств согласно приложению 2:
 - имеющим высшую квалификационную категорию – на 180 процентов;
 - имеющим первую квалификационную категорию – на 130 процентов;

2. При повышении тарифных окладов врачам в соответствии с пунктом 1 настоящего Указа иное повышение тарифных окладов за специфику труда и установление надбавок стимулирующего характера не осуществляются.

Медицинские услуги являются важной экспортной статьёй.

Положительное сальдо по внешней торговле услугами составило 10,9 млн. долларов США при утвержденном сальдо внешней торговли услугами по Минздраву на январь-декабрь в размере 9,7 млн. долларов США.

Оказана медицинская помощь иностранным гражданам на платной основе за 2008 г. в количестве 50310 обратившимся, что на 13,7 тысяч граждан больше чем в 2007 г. Сумма полученных средств составила 9,0 млрд. рублей, что на 2,0 млрд. рублей больше, чем в 2007 г.

Для решения существующих проблем нужно реформировать систему здравоохранения. Для этого необходимо разработать действенный механизм мотивации труда работников на основе совершенствования организации оплаты труда, выбора эффективных систем заработной платы, позволяющих устанавливать зависимость последней от результатов труда работника и вырабатывать технологии реализации этой зависимости путем регулирования тарифной и надтарифной части заработной платы. Нужно решать вопрос с оплатой труда врачей для того, чтобы повысить качество предоставляемых

медицинских услуг и способствовать переходу системы здравоохранения на новый инновационный уровень, позволяющий проводить больше высокотехнологических операций, как для своих граждан, так и для иностранных.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Корж Г.Г., Куркин В.М. Заработная плата: факторы роста. Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2008 – № 9.
 2. О совершенствовании материального стимулирования отдельных категорий врачей: Указ президента Республики Беларусь 26 декабря 2005 г. – № 619.
- УДК 657
Мальха Т.В.,
Научный руководитель: доцент Слапик Ю.Н.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ОТДЕЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Целью настоящей работы является усиление внимания к проблеме оценки интеллектуального капитала в бухгалтерском учете.

Человеческое общество постоянно развивается, эволюционирует, движется вперед, система отношений между людьми также изменяется и усложняется: В связи с этим развиваются и меняются экономические системы.

По определению К. Маркса: «Экономические эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, какими средствами труда» [1]. В этой связи значимость отдельных видов ресурсов изменяется по мере перехода от доиндустриальной экономики к индустриальной, и от нее – к постиндустриальной. При переходе от одной стадии к другой новый тип не вытесняет предшествующие формы, но делает их второстепенными. Этот факт подтверждают следующие факты:

Доиндустриальный способ организации общества основан на:

- трудоёмких технологиях,
- использовании мускульной силы человека,
- не требующих длительного обучения навыков,
- эксплуатации природных ресурсов (в частности, сельскохозяйственных земель).

Индустриальный способ основан на:

- 1) машинном производстве,
- 2) капиталоемких технологиях,
- 3) использовании немускульных источников энергии,
- 4) требующей длительного обучения квалификации.

Постиндустриальный способ основан на:

- наукоёмких технологиях,
- информации и знаниях, как основном производственном ресурсе, творческом аспекте деятельности человека, непрерывном самосовершенствовании и повышении квалификации в течение всей жизни [2].

Таким образом, в доиндустриальной экономике основными факторами производства были земля и труд, а целью деятельности – производство продуктов питания. В индустриальной экономике появляется новый фактор – капитал; целью становится производство товаров; создание прибавочной стоимости и получение прибыли.

Постиндустриальная экономика характеризуется появлением принципиально нового фактора производства – знания. Основой экономической деятельности является производство и применение информации: Знания и информация становятся стратегическими ресурсами, а личность является главным орудием прогресса.

По мере развития общества и НТП появляются новые более сложные формы капитала. На рисунке 1 показаны этапы развития категории «капитал».

В зависимости от уровня развития производительных сил и производственных отношений люди по-разному отвечали на вопрос о том, что такое капитал. Однако на современном этапе развития рыночной экономики ученые оказывают большое внимание определению и исследованию сущности категории «интеллектуальный капитал».

Под термином «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 [4].

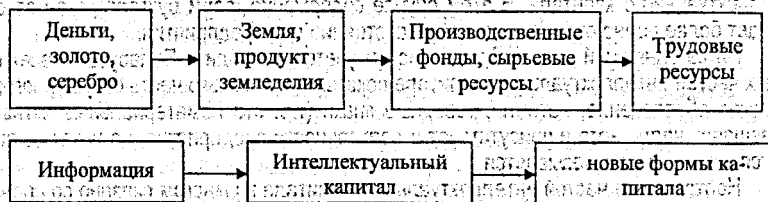


Рисунок 1 – Исторический аспект развития капитала

Существуют различные взгляды на структуру интеллектуального капитала [3]. Э. Брукинг выделяет 3 составляющие: человеческие активы, интеллектуальную собственность и инфраструктурные и рыночные активы. В свою очередь Иноземцев выделяет 2 вида индивидуального капитала: человеческий и структурный. Наиболее распространенной является структура по Л. Эдвинсону, изображенная на рисунке 2 [5].

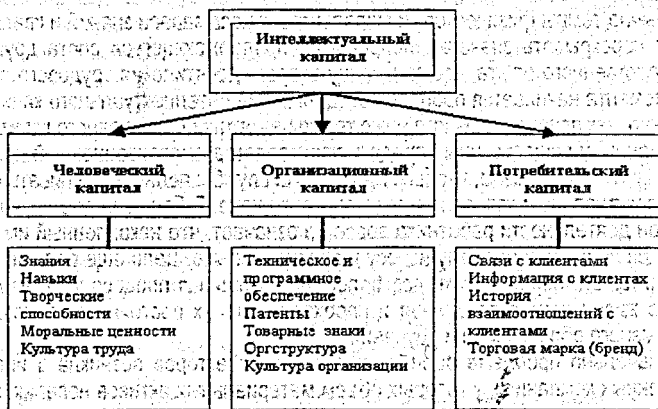


Рисунок 2. Структура интеллектуального капитала

Человеческий капитал – капитал, не отчуждаемый от его обладателей. Он включает в себя знания, опыт, способности конкретных физических лиц.

Структурный капитал представляет собой все, что остается на предприятии, связанное с интеллектуальным потенциалом; после ухода персонала домой: интеллектуальная собственность, информационные системы, система финансовых взаимоотношений, награды, грамоты, призы, которые получило предприятие.

Клиентский капитал – это система долгосрочных доверительных и взаимовыгодных отношений предприятия со своими клиентами, покупателями: бренды, клиентура, кана-

лы сбыта, лицензионные и другие договоры [6].

Современная система бухгалтерского учета продолжает жестко критиковаться за отражение лишь прошлых событий и результатов, исторических аспектов деятельности, а не перспектив роста. Поэтому бухгалтерский подход является недостаточным для адекватного понимания интеллектуального капитала.

Появление новых форм капитала приводит к необходимости их оценки.

Существующие в международной практике методы оценки используются в основном для целей маркетинга, поэтому возникает необходимость в разработке методов оценки, пригодных для бухгалтерского учета. На наш взгляд, необходимо включить в состав активов предприятия, кроме осязаемого имущества, не учитываемые сейчас элементы интеллектуального капитала. В этом случае содержание форм бухгалтерской отчетности будет более полно отражать реальное состояние дел предприятия.

На сегодняшний день в бухгалтерском учете Республики Беларусь из всех составных частей интеллектуального капитала показывается только часть структурного: техническое обеспечение, патенты, товарные знаки (т.е. это нематериальные активы). Оставшаяся часть, хотя и присутствует в деятельности предприятия, но никак не оценивается и в учете не показывается.

Неотражение частей интеллектуального капитала во многом связано со сложностью в их оценке [3]. Дело в том, что у интеллектуального потенциала процесс износа и обесценивания протекает иначе, чем у материально-вещественных факторов. В первые годы функционирования интеллектуального капитала за счет физического взросления работника, а также за счет накопления им производственного опыта, экономическая ценность запаса его знаний и способностей не уменьшается, как это происходит с физическим капиталом, а, напротив, возрастает. Наблюдается процесс повышения ценности интеллектуального капитала.

Обычно темпы физического и морального износа запаса знаний и квалификации начинают перекрывать значение непрерывно продолжающегося роста другого актива – производственного опыта, где-то к концу второго десятилетия трудового стажа. Лишь с этого момента начинается процесс обесценивания интеллектуального капитала. Причем темпы его, как правило, намного ниже темпов амортизации основного капитала.

Наконец, у вещественных средств производства амортизационный процесс строится обычно таким образом, чтобы к концу срока службы полностью списать их стоимость. С интеллектуальным капиталом дело обстоит иначе. В большинстве случаев окончание трудовой деятельности работника вовсе не означает, что накопленный им запас знаний и навыков подвергся полному износу и обесцениванию. Дело еще больше осложняется, если учитывать периодически все более ускоряющийся процесс устаревания знаний в течение жизни одного поколения и необходимость их постоянного обновления в ходе непрерывного образования и обучения.

Изначально проблема оценки неосязаемых факторов возникла в информационно насыщенных компаниях, у которых объем материальных активов невелик, а интеллектуальный потенциал высок [6]. Инвесторы не были склонны вкладывать средства в подобные компании, и поэтому появилась необходимость расчета величины неосязаемых активов и доведения ее до инвесторов с тем, чтобы создать более адекватную картину о деятельности компании и ее перспективах.

Универсальной методики оценки интеллектуального капитала не существует, поэтому каждая компания разрабатывает свою, индивидуальную, соответствующую потребностям методику. Можно назвать несколько основных подходов [7].

Определяем «неосязаемые ценности». Для этого служит, в частности, методика EVA (Economic Value-Added). В этом случае люди рассматриваются не с позиции стоимости, а, скорее, как активы. Хотя данная методика эффективна в определении «неосяз-

заемых ценностей», она не дает ответа на вопросы о том, как эти ценности создаются и развиваются.

Сначала показатели, затем – измерители. Эта группа методов базируется на рассмотрении различных показателей интеллектуального капитала, на основе которых разрабатываются сами измерители.

Вариантом данного подхода выступает известная методика Navigator шведской страховой компании Skandia, которая проводит практическую работу по измерению интеллектуального капитала с 1994 г. Здесь выделяется несколько категорий интеллектуального капитала: человеческий капитал, структурный капитал, капитал отношений. Наиболее известная форма интеллектуального капитала – интеллектуальная собственность, включающая торговые марки, патенты, лицензии и пр.

Еще один пример из этой группы – методика Intangible Assets Monitor, которая делит неосозаемые активы на внешнюю структуру, внутреннюю структуру и компетенцию людей. Выбор требуемых показателей для измерения зависит от организационной стратегии. Наиболее важными областями применения данного инструментария считаются рост/обновление, эффективность и стабильность. На основе этой методики многие компании разрабатывают свои измерители.

Новое поколение методик. Отдельная группа методов представляет «третье поколение» измерителей интеллектуального капитала. Характеризуя уровень знаний (сколько опыта у вашего персонала), они также учитывают как прямую активность, позволяющую его развивать (например количество дней учебы), так и преобразующую активность (восприятие лучших практик на основе неявного человеческого знания). В числе подобных методик – IC Index: идентификация четырех основных категорий интеллектуального капитала (отношения, люди, инфраструктура, инновации) и представление их в виде иерархической структуры. Сюда же относится и методика IC Rating – та же иерархическая структура, но с добавлением фактора риска. Особенностью данной группы методик есть то, что они позволяют менеджерам не только регистрировать компоненты стоимости, но и обращать внимание на некоторые тенденции, факторы, лежащие в основе ситуации, в том числе и особенно чувствительные к рискам.

Мы видим, что не отражаемые в бухучете элементы интеллектуального капитала способны приносить доход предприятию, а, следовательно, их необходимо включить в состав активов. В неспособности современной бухгалтерской системы отразить эти активы рождается необходимость ее совершенствования, ведь интеллектуальный капитал определяет главные тенденции экономического роста.

Существующие в мировой практике методы оценки интеллектуального капитала не могут быть в полной мере использованы для целей бухгалтерского учета в Республике Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркс К. Капитал. – Вторая книга. Процесс обращения капитала / К. Маркс – М.: Политиздат, 1969. – С. 190. – 49 т.
2. Постиндустриальное общество [Электронный ресурс] / Wikimedia. – Москва, 2009. – режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Постиндустриальное_общество – Дата доступа: 10.04.2009;
3. Иванюк И.А. Воспроизводство интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / ООО Издательство «Креативная экономика». – Москва, 2006. – режим доступа: <http://creativeconomy.ru/library/prd217.php> – Дата доступа: 10.04.2009.
4. Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс] / Wikimedia. – Москва, 2009. – режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Интеллектуальный_капитал – Дата доступа: 10.04.2009.
5. Галоненко 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: 10.04.2009.
6. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальный

- активы [Электронный ресурс] / Издательство «Дело и сервис», – Москва, 2007. – режим доступа: http://www.diplom.krsk.info/stFbuh_9.htm – Дата доступа: 10.04.2009.
7. Андрусенко Т.И. Измерение интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / Издательство «Корпоративные системы», Киев, 2007. – режим доступа: <http://www.management.com.ua/ims/ims121.html> – Дата доступа: 10.04.2009.

УДК 338.146
Матвеевко О.В.
Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА КАК ОСНОВА ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА (РЕАЛИЗАЦИИ) ПРОДУКЦИИ

Планирование и прогнозирование – важнейшие элементы управления экономическими и социальными процессами в рыночной экономике.

Рыночная экономика существенно изменила методологию финансового планирования, место и роль финансов в хозяйственном механизме управления предприятием. Так, например, усилилась их стимулирующая роль в повышении эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

Финансовые планы перестали носить директивный характер. Процессы формирования, распределения и использования фондов денежных ресурсов стали исключительно прерогативой самих предприятий. Новая методология финансового планирования и контроля упорядочила финансовые отношения между субъектами хозяйствования и бюджетом. В то же время значительно повысилась ответственность финансовых работников предприятий за качество принятых плановых решений. Увеличился риск при формировании стратегии развития предприятия: работать прибыльно или стать банкротом. Поэтому эффективность использования финансовых ресурсов стала главным критерием при выработке стратегии и тактики ведения хозяйственной деятельности, отбор тех или иных инновационных мероприятий, принятии инвестиционных решений.

Финансовое планирование обеспечивает предварительный контроль за образованием и использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов; создает предпосылки укрепления финансового состояния предприятия. Финансовое планирование невозможно без планирования хозяйственной деятельности.

Финансовое планирование на предприятии различается по типу составляемого плана и сроку, на который он разрабатывается и подразделяется на 3 вида: оперативное, текущее и стратегическое. Все виды финансового планирования на фирме связаны друг с другом, осуществляются в определенной последовательности и с переходом от одного вида планирования к другому; цели, задачи, этапы осуществления и показатели более конкретизируются [3].

Рассмотрим более подробно текущее планирование финансовой деятельности. Оно является составной частью перспективного плана и основывается на разработанной финансовой стратегии и финансовой политике по отдельным аспектам финансовой деятельности.

Разрабатываемые конкретные виды текущих финансовых планов дают возможность предприятию определить на предстоящий период все источники финансирования ее развития; сформировать структуру доходов и затрат фирмы; обеспечить постоянную платежеспособность; определить структуру активов и капитала фирмы на конец планируемого периода.

Первое, с чего начинается текущее планирование – это составление производственной программы.

Производственная программа определяет необходимый объем производства продукции в плановом периоде, соответствующий по номенклатуре, ассортименту и качеству требованиям плана продаж. Она обуславливает задания по вводу в действие новых производственных мощностей, потребность в материально-сырьевых ресурсах, численности персонала, транспорте. Этот раздел плана тесно связан с планом по труду и заработной плате, планом по издержкам производства, прибыли и рентабельности, финансовым планом [2].

Основным показателем в разработке производственной программы является объем производства продукции. Производственная программа показывает производство продукции в натуральном и в стоимостном выражении. Однако *натуральные измерители* не позволяют определить общий объем и структуру производства на многопрофильных диверсифицированных предприятиях, рассчитать издержки, доход и прибыль предприятия от реализации продукции. Расчет *плана производства продукции в стоимостном выражении* осуществляется на основе данных по остаткам готовой продукции без учета материального положения предприятия.

При планировании производства и реализации продукции используются также различные **методы маркетингового анализа**:

- + **эвристические**, т.е. опросы специалистов, математическая обработка результатов течения опроса и др.;

- + **трендовые**, т.е. определение основной тенденции развития продаж товара за предыдущий период и прогнозирование на этой основе продаж товара на перспективу;

- + **статистического факторного анализа**, при котором на значительной экспериментальной базе информации строится зависимость продаж товара от основных факторов, определяющих эту продажу [4].

Но статистико-математические методы также не учитывают финансовое состояние предприятия, отражая лишь взаимосвязь между объемом реализации и периодом.

Производственная программа предприятия формируется определенным образом с целью обеспечения выполнения плана продаж в конкретном периоде с учетом производственных возможностей.

Но зачастую запланированный объем продаж не совпадает с производственными и финансовыми возможностями.

В случае, когда производственные возможности превышают планируемый объем продаж, имеет место недогрузка производственных мощностей предприятия, что ведет к завышению издержек на производство продукции.

В случае, когда производственные возможности предприятия меньше планируемого объема продаж, для производства необходимого объема продукции предприятие нуждается в привлечении дополнительных средств в виде кредитов и займов. Чрезмерно большой объем заемных средств, в свою очередь, может повлечь за собой ухудшение финансового состояния предприятия. В связи с этим в условиях финансового кризиса предприятию для более успешной деятельности в будущем следует осуществлять планирование оптимального объема производства и реализации продукции исходя из оценки текущего финансового состояния предприятия.

Таким образом, от точности прогноза объемов продаж зависят вложение средств в производство, инвестиционные и другие расходы, поскольку выручка от реализации продукции является главным источником средств предприятия.

Для производства необходимого объема продукции предприятие нередко нуждается в привлечении дополнительных средств в виде кредитов и займов или эмиссии новых акций (для акционерных обществ). Но чаще всего предприятия стараются избежать выпуска новых акций.

Поэтому в качестве метода планирования объема реализации для акционерных

обществ довольно эффективным является расчет **приемлемого темпа прироста объема реализации продукции ($T_{пр}$)**, предполагающий привлечение финансовых ресурсов без дополнительной эмиссии акций. При расчете данного показателя используется следующая формула:

$$T_{пр} = \frac{R \times b \times (1 + 3K / CK)}{[A / V_{реал} - R \times b \times (1 + 3K / CK)]}$$

где R – рентабельность продаж, или чистая прибыль, деленная на объем реализации;
 b – значение коэффициента реинвестирования прибыли, равное единице минус значение нормы выплаты дивидендов;

$3K/CK$ – значение соотношения заемных и собственных средств;

$A/V_{реал}$ – отношение суммы активов к объему реализации, т.е. величина, обратная коэффициенту оборачиваемости активов.

Данная формула подходит для предприятий с полностью загруженной производственной мощностью. При этом желательно, чтобы структура капитала на предприятии совпадала с целевой.

Рассмотрим применение данного метода на примере конкретного брестского предприятия – ОАО «Брестское пиво» (расчет производится на основе данных финансовой отчетности предприятия за 2007-2009 гг.: бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках). Результаты расчетов приведены в таблице 1.

Для успешной деятельности предприятия объем реализации продукции должен быть выгодным для предприятия (рентабельным), т.е. соответствовать его производственным и финансовым возможностям.

Таблица 1 – Расчет приемлемого темпа прироста объема реализации продукции

Показатели	2007 г.	2008 г.
Рентабельность продаж, (R)	5,7%	6,7%
Коэффициент реинвестирования ($b=1$ – норма выплаты дивидендов)	0,966	0,975
Соотношение заемного и собственного капитала, ($3K/CK$)	0,525	1,026
Отношение суммы активов к объему реализации продукции, ($A/V_{реал}$)	0,859	1,115
Приемлемый темп прироста объема реализации на следующий год, ($T_{пр}$)	8,4%	13,47%
Фактический прирост в текущем году	17,01%	15,54%

Для успешной деятельности предприятия объем реализации продукции должен быть выгодным для предприятия (рентабельным), т.е. соответствовать его производственным и финансовым возможностям.

В результате расчетов выявлено, что оптимальное увеличение объема продаж для данного предприятия в 2008 г. составило 8,4%. Тогда как фактический прирост объема продаж составил 15,54%, что почти в 2 раза превышает допустимый уровень. В результате чего возникла потребность в увеличении производственных мощностей предприятия. Превышение приемлемой величины объема продаж привело также к привлечению дополнительных средств в виде кредитов и займов. В частности в 2008 г. предприятие получило господдержку в виде бюджетного займа в размере 23,4 миллиарда белорусских рублей на развитие производства. Наличие данного займа снизило показатели финансовой устойчивости. Существенно изменилось соотношение заемного и собственного капитала. Коэффициент капитализации снизился на 0,499 и составил 1,027, что значительно превысило допустимое значение 0,67. Коэффициент финансовой независимости также снизился на 0,161 и стал равным 0,493, что ниже допустимого показателя 0,5 [1].

Исходя из результатов анализа следует, что производство продукции сверх финансовых возможностей предприятия существенно отражается на его финансовом состоянии.

С помощью предлагаемого метода можно довольно эффективно планировать оптимальный объем производства и реализации продукции на предприятии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ: – СПб: Питер, 2003.
2. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учеб. пособие. – Мн.: Новое знание, 2006.
3. Финансы предприятий: учеб. пособие / под общ. ред. Н.Е. Заяц, Т.И. Василевской. – Мн.: Выш. шк., 2005.
4. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: Инфра-М, 2006.

УДК 338.146

Матвеевко О.В.

Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

С развитием научно-технического прогресса решающую роль в конкуренции стала играть разработка новых технологий и продуктов, и в то же время возросла неопределенность перспектив научно-технического развития, финансовый риск освоения новых технологий и продуктов.

В этих условиях предприятие должно концентрировать внимание на анализе внешней окружающей среды и выработать долгосрочную стратегию и концепцию своего развития, связывая свой успех тем, насколько оно сможет приспособиться к внешнему окружению: экономическому, научно-техническому, социальному, политическому и т.п. В связи с этим возникла необходимость осуществления стратегического планирования.

Стратегическое планирование представляет собой процесс определения целей организации и их изменений; определение вопросов, касающихся ресурсов, необходимых для достижения этих целей, а также политики, направленной на приобретение и использование этих ресурсов. Стратегический план составляет коммерческую тайну предприятия [3].

Стратегический финансовый план устанавливает важнейшие показатели пропорции и темпы расширенного воспроизводства. Он является главной формой реализации целевых установок, стратегии инвестиций и предполагаемых денежных накоплений.

В современных условиях стратегическое финансовое планирование охватывает период от одного года до трех лет. Оно состоит из разработки финансовой стратегии предприятия и прогнозирования финансовой деятельности.

Финансовое планирование на предприятии в конечном итоге сводится к составлению финансового плана, который включает составление трех основных финансовых документов: прогноза отчета о прибылях и убытках, прогноза движения денежных средств и прогноза бухгалтерского баланса.

Одной из наиболее важных задач финансового планирования является составление прогнозного баланса, завершающее весь процесс финансового планирования. На его основе подтверждается ликвидность и платежеспособность, финансовая устойчивость предприятия, что представляет интерес для самого предприятия, инвесторов, кредиторов.

Составление прогнозного баланса возможно двумя методами:

- прогнозирование на основе пропорциональной зависимости показателей финансовой отчетности от объема реализации;
- применение корректировочных коэффициентов.

Прогнозирование на основе пропорциональной зависимости показателей финансовой отчетности от объема реализации основано на двух предположениях:

- 1) изменение всех статей актива и некоторых статей пассива пропорционально темпу роста объема реализации;

2) сложившиеся к настоящему моменту значения большинства балансовых статей являются оптимальными для текущего объема реализации [1].

На основе этого метода в первом приближении можно построить прогноз финансовой отчетности, действуя следующим образом:

1) данные статей баланса и отчета о прибылях и убытках, которые изменяются в прямой пропорции к объему реализации, умножаются на индекс роста объема реализации. Величина таких статей, как «проценты к уплате», «дивиденды», «обыкновенные акции», которые с объемом реализации прямо не связаны, при построении первого варианта прогноза просто переносятся в прогнозы из отчетов;

2) оценку величины нераспределенной прибыли на прогнозируемый год получают прибавлением значения прогноза ее прироста к ее величине по отчетному балансу;

3) суммированием значений статей актива баланса получают прогноз общей суммы активов, а суммированием статей пассива – прогнозы суммы пассивов. В этот момент актив и пассив баланса еще не уравновешены. Если при этом сумма активов больше суммы пассивов, то имеет место потребность в привлечении средств из внешних финансовых источников. Разница отражает размер необходимых средств, которые будут привлечены за счет банковского кредита и эмиссии ценных бумаг.

Второй метод – применение корректировочных коэффициентов [2]. В процессе применения этого метода путем произведения статей исходного бухгалтерского баланса и соответствующих корректировочных коэффициентов создается новый баланс.

При расчете корректировочных коэффициентов учитываются следующие особенности:

- ♦ коэффициенты, корректирующие величину активов, должны выделять стоимость того имущества, которое непосредственно участвует в бизнес-процессе, и отражать их реальную стоимость;

- ♦ коэффициенты, корректирующие величину пассивов, должны отражать полный объем обязательств и собственных средств предприятия.

С помощью корректирующих коэффициентов можно установить, насколько активы предприятия недооценены или переоценены, а реальная величина обязательств больше или меньше отраженной в исходном балансе.

Мы предлагаем объединить два данных метода следующим образом: формировать прогнозный баланс путем изменения статей бухгалтерского баланса предприятия на величину корректирующих коэффициентов, одновременно умножая соответствующие статьи баланса пропорционально темпу роста объема реализации.

Полученный прогнозный баланс будет отражать реальное финансовое состояние предприятия с учетом его деловой активности и состояния активов и пассивов.

С учетом вышеназванных предположений был составлен прогноз баланса на 2008 г. на примере предприятия ОАО «Брестское пиво».

Так, например, статья «Сырье и материалы» была увеличена на темп роста объема реализации, составивший в 2008 г. 1,16, и одновременно скорректирована на коэффициент, равный 0,95, с целью исключить неликвидные и труднореализуемые сырье и материалы, не используемые в производстве ($7619 \cdot 1,16 \cdot 0,95 = 8396$).

Далее была произведена оценка финансового состояния предприятия на основе показателей ликвидности, деловой активности и финансовой устойчивости (таблица 1).

В результате оценки финансового состояния по данным прогнозного баланса наблюдается ухудшение практически всех финансовых показателей по сравнению с оценкой по данным бухгалтерской отчетности предприятия.

Более низкое значение коэффициентов ликвидности объясняется значительным увеличением суммы краткосрочных финансовых обязательств. Коэффициенты деловой активности ниже отчетных за счет увеличения суммы активов и размера собственного капитала. Фактическое снижение показателей финансовой устойчивости является результатом увеличения суммы краткосрочных обязательств.

Таблица 3.2 Основные финансовые показатели ОАО «Брестское пиво»

Показатели	2008 г.	2008 г.
	(по предприятию)	(на основе прогнозного баланса)
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,387	0,353
Коэффициент текущей ликвидности	0,758	0,728
Коэффициент общей ликвидности	2,281	2,167
Коэффициент оборачиваемости активов	0,896	0,869
Коэффициент оборачиваемости СК	1,817	1,770
Коэффициент капитализации	-1,027	-1,037
Коэффициент финансовой независимости	0,493	0,491
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	-0,187	0,199

Предлагаемый интегрированный метод составления прогнозного баланса позволяет определить реальную стоимость активов и пассивов предприятия, оценить фактически его финансовое состояние и на этой основе более эффективно планировать свою деятельность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник. – М., 2002.
2. Пашигорева Г.И., Савченко О.С. Системы управленческого учета и анализа. – СПб: Питер, 2002.
3. Финансы предприятий: Учеб. пособие / под общ. ред. Н.Е. Заяц, Т.И. Василевской. – Мн.: Выш. шк., 2005.

УДК 339.138.65

Мельничук С.Г.

Научный руководитель: ст. преподаватель Веремейко Л.В.

ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК ОДНО ИЗ КРЕАТИВНЫХ СПОСОБОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ

Сегодня традиционные способы продвижения становятся все менее и менее эффективными. Надоевшая реклама выходит на новый уровень – партизанский маркетинг. Основатель нового течения в рекламной индустрии – Джей Конрад Левинсон, легенда мирового маркетинга. Новые технологии впервые опробовали маленькие компании. Для крупных корпораций заявить о себе никогда не составляло сложности – у них на вооружении находились огромные рекламные плакаты и ролики на телевидении.

Роль нестандартных коммуникаций возрастает: если раньше это был «бонус» к основной рекламной кампании, то сейчас расходы на уникальные нестандартные коммуникации выделяются в отдельную графу бюджета.

Согласно прогнозам, за пять лет партизанский маркетинг сравняется с рынком обычной рекламы, т.к. она со временем сдает позиции, становясь менее эффективным вложением средств.

Партизанский маркетинг отличается от классического всего лишь отсутствием лишних действий. То есть: классический маркетинг – «как учили», партизанский маркетинг – «как нам нужно в данный момент и в данной ситуации». Партизанский маркетинг компенсирует недостаток денег (времени, продукта, места, людей) за счет креатива.

Характерные черты партизанского маркетинга:

1. Гибкость.
2. Вариативность.
3. Инновационность методов.
4. Решительность и напор.

Преимуществом партизанского маркетинга являются эффективность, сравнительная дешевизна и нацеленность на конечный результат. Одним словом, партизанские методы направлены на достижение максимума минимальными ресурсами с минимальным риском поражения и потерь.

Объединив определение партизанского маркетинга, которое дал Левинсон, и современные маркетинговые тенденции, можно вывести формулу партизанского маркетинга:

1. Будь чутким и преданным к своему бизнесу или делу (вне зависимости от места, которое ты занимаешь в иерархии компании).
2. Знай портрет своего клиента. Именно портрет, а не образ.
3. Дружи с клиентами.
4. Интригуй, будь вежлив с врагами, виляй хвостом перед публикой.
5. Продвигай продукт при помощи акций с перчиком.

В широком смысле слова «партизанскими» принято называть те маркетинговые мероприятия, которые выходят за рамки общепринятых способов и средств рекламных коммуникаций и продвижения товара.

Партизанский маркетинг осуществляется при помощи следующих инструментов:

1. Инструменты массового воздействия.
2. Инструменты локального воздействия.
3. Инструменты точечного воздействия.

Инструменты массового воздействия.

К данной группе инструментов относятся механизмы, которые позволяют достигать малыми средствами большой отдачи, которая выражается в увеличении осведомленности о бренде или продукте, в увеличении упоминаний компании в СМИ.

Flashmob – мгновенная толпа

Striking – голые люди на массовых мероприятиях

Street action – уличный перформанс

Viral Video – вирусное видео в Интернет

People Ad – размещение рекламного сообщения на людях

Viral Game – вирусная флеш-игра

WOM – реклама из уст в уста

Результатом применения вышеперечисленных приемов станет всплеск публичности активности в СМИ.

Инструменты локального воздействия.

Эта группа оружия воздействия на потребителя предназначена как для повышения уровня узнаваемости бренда, так и для среднесрочного увеличения продаж. Используется более детальный портрет потребителя.

AMBIENT MEDIA – размещение нестандартной рекламы в городской среде

Life placement:

Mystery shoppers – таинственные покупатели

Provocative – провокационный маркетинг

PZ Sampling – нестандартный сэмплинг

Animal Ad – размещение рекламы на животных

Wild Posting – стикер-кампания

AirField Ad – размещение рекламы на полях возле аэропортов

Инструменты точечного воздействия

Самые точные виды партизанского оружия. Бьют точно в цель, детализация целевой аудитории в этих методах позволяет доходить не только до пола, возраста, но и длины волос.

Blogging – не прямое продвижение в блогах и форумах

Pizza Ad – нестандартное размещение на коробках для пиццы

Waterpool Ad – размещение рекламы на дне бассейнов;
WC Ad – нестандартное размещение в туалетах;
В Беларуси есть все предпосылки для развития партизанского маркетинга: партизанское прошлое страны, наличие специалистов, порой готовых работать за идею, отсутствие многозначных сумм, выделяемых на маркетинг, и относительная развитость малого и среднего бизнеса. По определению, партизанский маркетинг – это достижение максимального результата при минимальных затратах. И если бы не одно «но», то можно было бы с легкостью сказать, что в Беларуси «партизанят» все и с давних времен. Кроме минимальных денежных вложений, в работу должны быть включены еще и мозги. Получается, что в Беларуси минимизировать расходы на маркетинг может любая компания; а вот получить из этого положительный результат можно лишь применяя профессиональный и творческий подход.

Главные причины отсутствия широкого распространения партизанского маркетинга:

- а) законодательная база и национальные традиции;
- б) неготовность менеджеров и руководящего состава к использованию нестандартных и неизвестных им ранее маркетинговых приемов;
- в) сложность в измерении эффективности результатов.

В Беларуси «партизанская» кампания если и проводится, то, как правило, скорее от возможности использования стандартных средств, нежели от целенаправленного желания.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что партизанский маркетинг скоро станет неотъемлемой частью маркетинговой деятельности каждой фирмы, т.к. современные методы продвижения товаров становятся все менее и менее эффективными, а в условиях мирового экономического кризиса данный метод продвижения является наиболее экономичным и к тому же более эффективным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Журнал «Практика рекламы» – 2007. – № 1.
2. Журнал «О рекламе» ноябрь-декабрь – 2007. – № 5-6.

УДК 339.727

Миколенко Е. А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Михальчук Н.А.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ДИНАМИКУ ВВП В СРАВНЕНИИ С ДРУГИМИ ФАКТОРАМИ

На сегодняшний день в Республике Беларусь, в условиях принятия активных мер по привлечению иностранных инвестиций в экономику со стороны государства, достаточно важным и актуальным является вопрос о том, в какой степени валовой внутренний продукт (ВВП) увеличивается за счёт привлечения иностранных инвестиций, а какая доля его роста приходится на собственные ресурсы государства. Ответ на этот вопрос позволит обоснованно принимать шаги в обозначенном направлении. Т.е. на уровне государственного управления экономикой появляется необходимость построить математическую зависимость между объёмами привлечения в экономику государства иностранных инвестиций и динамикой ВВП.

Если найти такую взаимосвязь между динамикой уровня ВВП и рядом других факторов, становится возможным более определённо управлять экономическим ростом в государстве, от решения проблем которого зависят уровень жизни и благосостояние населения.

Поэтому целесообразно рассмотреть, проанализировать и оценить влияние различных факторов на динамику ВВП и определить степень их воздействия и тесноту зависимости между рассматриваемыми факторами и уровнем ВВП. В результате необходимо

ответить на вопрос о том, какой из рассматриваемых факторов в большей степени влияет на уровень ВВП и является определяющим в процессе производства материальных благ. Результаты исследования позволят в дальнейшем целенаправленно маневрировать имеющимися в распоряжении государства ресурсами для достижения желаемого уровня ВВП.

Нами анализировалось влияние следующих факторов на динамику уровня ВВП: общей величины иностранных инвестиций, поступающих в экономику государства; объемов прямых иностранных инвестиций (ПИИ); объемов портфельных иностранных инвестиций; объемов прочих иностранных инвестиций; объемов инвестиций в основной капитал (ИВOK), как за счёт внутренних, так и внешних (иностранных) источников; среднегодовой численности населения, занятого в экономике.

Для решения поставленной задачи использовались возможности математической статистики в системе MathCAD.

Для анализа имеющихся данных и для построения полиномиальной регрессии использовалась встроенная функция MathCAD *regress*, которая позволяет на базе экспериментальных данных получить коэффициенты *полиномиальной регрессионной функции*. Выбор полиномиальной регрессионной функции обусловлен возможностью описания практически любой зависимости с её помощью.

Кроме того, рассчитывался коэффициент детерминации R^2 , который позволяет судить о наличии связи между прогнозируемыми и экспериментальными данными, и коэффициент Дарбина-Уотсона (DW), характеризующий качество исходных данных. Этот коэффициент должен находиться в диапазоне от 1,5 до 2,5 ($1,5 < DW < 2,5$).

Статистические данные по анализируемым факторам, которые в своём первоначальном виде не были пригодны для проведения расчётов и осуществления исследования, были обработаны соответствующим образом для получения удовлетворительного значения коэффициента DW.

Так, для установления зависимости между динамикой ВВП и объемами поступающих в экономику Республики Беларусь иностранных инвестиций уровень ВВП, заданный в млрд. бел. рублей, был переведён в млн. долл. США с учётом средневзвешенного годового курса доллара к бел. рублю. В таблице 1 [1] представлена информация об объемах поступления иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь в разрезе их видов за период с 2002 по 2007 гг.

Таблица 1 – Динамика поступления иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь в 2002-2007 гг. (млн.долл. США)

Годы	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Поступило иностранных инвестиций, всего	722,1	1306,4	1517,3	1816,2	4036,1	5421,8
в том числе:						
прямые иностранные инвестиции	298,8	674,5	859,1	451,3	748,6	1313,5
портфельные иностранные инвестиции	0,618	-0,638	0,391	0,246	3,224	2,2
прочие иностранные инвестиции	422,6	631,3	657,8	1364,6	3284,2	4106,1

В результате была выведена полиномиальная регрессионная функция, отражающая зависимость динамики ВВП от общей величины иностранных инвестиций (формула (1)) и позволяющая, при заданном значении общей величины иностранных инвестиций прогнозировать соответствующий им уровень ВВП:

$$y = -1,566 \cdot 10^3 + 24,064x - 5,597 \cdot 10^{-3}x^2 + 5,032 \cdot 10^{-7}x^3, \quad (1)$$

где: x – общая величина иностранных инвестиций, млн. долл. США; y – уровень ВВП, соответствующий данной величине иностранных инвестиций, млрд. долл. США.

Аналогичным образом были получены регрессионные функции зависимости ВВП от темпов роста поступления в страну ПИИ и портфельных иностранных инвестиций.

В силу того, что данные о динамике поступления иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь приведены лишь за шестилетний период, при проведении расчётов на основании абсолютных значений в последних двух случаях были получены неудовлетворительные значения коэффициентов детерминации и Дарбина-Уотсона. В связи с этим мы в своих расчётах перешли к темпам роста. В таблице 2¹ представлена информация об изменении темпов роста иностранных инвестиций, ПИИ, портфельных иностранных инвестиций, темпов роста ВВП, а также о динамике ВВП в текущих ценах и в млрд. долл. США.

Таблица 2 – Динамика темпов роста ВВП, иностранных инвестиций, ПИИ, портфельных иностранных инвестиций в 2003-2007 гг.

Год	ВВП (в текущих ценах), млрд. бел. руб.	Средневзвешенный годовой курс доллара США, бел. руб. к доллару	ВВП, млрд. долл. США	Темпы роста ВВП, в долях	Темпы роста иностранных инвестиций, в долях	Темпы роста ПИИ, в долях	Темпы роста портфельных инвестиций в долях	Темпы роста прочих иностранных инвестиций, в долях
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2003	36564,8	2075	17,6216	1,2162	1,8092	2,2574	-1,0324	1,4938
2004	49991,8	2164	23,1016	1,31098	1,1614	1,2737	0,6129	1,04198
2005	65067,1	2155	30,1936	1,30699	1,19699	0,5253	0,6292	2,0745
2006	79267	2146	36,9371	1,2233	2,2223	1,6588	13,1057	2,4067
2007	96087,2	2149	44,7125	1,2105	1,3433	1,7546	0,6824	1,2503

В результате расчётов были получены полиномиальные регрессионные функции, отражающие следующие зависимости.

Зависимость динамики ВВП от темпов роста поступления в экономику страны ПИИ (анализ за 2003-2007 гг.) (формула (2)).

$$y = 0,494 + 2,766x - 2,884x^2 + 1,158x^3 - 0,16x^4, \quad (2)$$

где x – темпы роста поступления в экономику Республики Беларусь ПИИ;

y – темпы роста ВВП.

Зависимость динамики ВВП от темпов роста поступления в экономику страны портфельных инвестиций (анализ за 2003-2007 гг.) (формула (3)).

$$y = -25,636 + 115,373x - 163,549x^2 + 79,94x^3 - 5,198x^4, \quad (3)$$

где x – темпы роста поступления в экономику Республики Беларусь портфельных иностранных инвестиций;

y – темпы роста ВВП.

Далее проводились исследования в области определения влияния динамики поступления в экономику Республики Беларусь инвестиций в основной капитал на уровень ВВП и установления регрессионной зависимости между этими показателями. С этой целью имеющиеся исходные данные, приведенные в текущих ценах, переводились в доллары США с учётом средневзвешенного годового курса долл. США (бел. руб. к доллару). В таблице 3² приведены данные о динамике ВВП, а также о динамике инвестиций в основной капитал, как за счёт внутренних, так и внешних (иностраных) источников.

На основе приведенных данных с помощью встроенной функции MathCAD regress были выведены функции полиномиальной регрессии.

¹ Источник: собственная разработка по данным статистической информации

² Источник: собственная разработка по данным статистической информации

Таблица 3 – Динамика уровня ВВП и инвестиций в основной капитал за 2000-2007 гг.

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ВВП, млрд. долл. США	11,417	12,094	14,489	17,6216	23,102	30,1936	36,937	44,713
ИВОК (в текущих ценах), млрд. бел. руб.	1809	3049,3	4484,6	7131,2	10783,4	15095,8	20374,1	26053,3
ИВОК за счёт иностранных источников (в текущих ценах), млрд. бел. руб.	77,6	81,2	233,4	393,6	396,4	420,8	517,8	717,5
ИВОК за счёт внутренних источников (в текущих ценах), млрд. бел. руб.	1731,4	2968,1	4251,2	6737,6	10387	14675	19856,3	25335,8
Средневзвешенный годовой курс доллара США, бел. руб. к доллару	800	1420	1804	2075	2164	2155	2146	2149
ИВОК за счёт внутренних источников, млрд. долл. США	2,164	2,0902	2,3567	3,24704	4,7999	6,8097	9,2527	11,79
Инвестиции в основной капитал за счёт иностранных источников, млрд. долл. США	0,097	0,0572	0,1294	0,1897	0,1832	0,1953	0,2413	0,3339

Полученные функции полиномиальной регрессии, отражающие взаимосвязь между динамикой ВВП и объемами инвестиций в основной капитал, объемами инвестиций в основной капитал за счёт внутренних источников и объемами инвестиций в основной капитал за счёт внешних (иностраных) источников имеют соответственно следующий вид (формулы (4), (5), (6)):

$$y = 3,9 + 4,072 \cdot x - 0,058x^2, \quad (4)$$

где x – объем инвестиций в основной капитал, млрд. долл. США;

y – уровень ВВП, соответствующий данной величине инвестиций в основной капитал, млрд. долл. США;

$$y = -26,633 + 34,785 \cdot x - 11,149 \cdot x^2 + 1,87x^3 - 0,148x^4 + 4,403 \cdot 10^{-3} x^5, \quad (5)$$

где x – объем инвестиций в основной капитал за счёт внутренних источников, млрд. долл. США;

y – уровень ВВП, соответствующий данной величине инвестиций в основной капитал за счёт внутренних источников, млрд. долл. США;

$$y = 29,305 - 465,813x + 3,356 \cdot 10^3 x^2 - 5,452 \cdot 10^3 \cdot x^3, \quad (6)$$

где x – объем инвестиций в основной капитал за счёт внешних источников, млрд. долл. США;

y – уровень ВВП, соответствующий данной величине инвестиций в основной капитал за счёт внешних источников, млрд. долл. США.

Изучение влияния динамики среднегодовой численности населения; занятого в экономике, на уровень ВВП осуществлялось на основе данных, приведенных в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика уровня ВВП и среднегодовой численности населения, занятого в экономике, в 1992-2007 гг.

Год	ВВП (в текущих ценах), млрд. бел. руб.	Средневзвешенный годовой курс доллара США, бел. руб. к доллару	ВВП, млн. долл. США	Среднегодовая численность населения, занятого в экономике, тыс. чел.
1	2	3	4	5
1992	0,924	0,528	1750	4891
1993	9,853	6,99	1409,585	4828
1994	17,793	10,7	1662,897	4701
1995	121,403	11,5	10556,78	4410
1996	191,839	13,608	14097,52	4365
1997	366,83	30,74	11933,31	4370

1	2	3	4	5
1998	702,161	43,596	16106,09	4417
1999	3026,064	320	9456,45	4442
2000	9133,8	800	11417,25	4441
2001	17173,2	1420	12093,8	4417
2002	26138,3	1804	14489,08	4381
2003	36564,8	2075	17621,59	4339
2004	49991,8	2164	23101,57	4316
2005	65067,1	2155	30193,55	4350
2006	79267	2146	36937,09	4402
2007	96087,2	2149	44712,52	4477

В таблице 5 представлены значения коэффициента детерминации R^2 , коэффициента Дарбина-Уотсона и параметра k , задающего степень полиномов, полученные в процессе тестирования данных на наличие связи между рассматриваемыми факторами и динамикой ВВП с использованием функции MathCAD *regress*. Полу жирным шрифтом в таблице выделены удовлетворительные значения параметров.

Таблица 5 – Значения коэффициента детерминации, коэффициента Дарбина-Уотсона и параметра k в зависимости от фактора, влияющего на динамику ВВП

Факторы, влияющие на динамику ВВП (независимые переменные)	N	k	R^2 наличие связи	DW качество данных
Иностранные инвестиции, всего	6	3	0,956	2,409
ПИИ (абсолютные значения)	6	5	0,607	1,244
ПИИ (темпы роста)	5	4	1	1,604
Портфельные инвестиции (темпы роста)	5	4	1	2,202
Прочие инвестиции (темпы роста)	5	2	0,05	1,54
Инвестиции в основной капитал	10	2	0,992	1,663
Инвестиции в основной капитал за счёт внутренних источников	8	5	0,998	1,885
Инвестиции в основной капитал за счёт иностранных источников	8	3	0,934	2,08
Численность занятых в экономике	16	15	0,091	2,347

Практически во всех рассмотренных случаях коэффициент Дарбина-Уотсона имеет удовлетворительное значение, что подтверждает достаточно высокое качество использованных данных.

Результаты расчётов и проведённого анализа показали, что имеется достаточно тесная взаимосвязь (R^2 приближен к 1) между уровнем ВВП и такими факторами, как общий объём иностранных инвестиций, поступающих в экономику Республики Беларусь, темпами роста объёмов ПИИ, темпами роста объёмов портфельных иностранных инвестиций, объёмами инвестиций в основной капитал, инвестиций в основной капитал как за счёт внутренних, так и внешних (иностраных) источников. Рост этих факторов приводит к соответствующему увеличению уровня ВВП. Заметим, что объёмы поступающих в экономику ПИИ играют важную роль в увеличении уровня ВВП в сравнении с другими факторами.

При этом изменение среднегодовой численности населения, занятого в экономике, не оказывает первостепенного влияния на увеличение уровня ВВП. Это подтверждает малое значение коэффициента детерминации R^2 , которое свидетельствует о наличии незначительной связи между динамикой ВВП и изменением среднегодовой численности населения, занятого в экономике Республики Беларусь.

В результате проведённого исследования были получены функции полиномиальной регрессии, на основании которых при заданных значениях независимых переменных можно осуществлять прогнозы динамики ВВП от факторов, на него влияющих. На макроэкономическом уровне, т. е. уровне государственного управления экономикой, это по-

зволит достигать желаемого уровня ВВП, в результате чего экономический рост в государстве станет величиной более управляемой.

ЛИТЕРАТУРА

1. www.government.by/public/shared/rus/docs – Презентации докладов и выступлений участников V пленарного заседания Консультативного совета по иностранным инвестициям при Совете Министров Республики Беларусь
2. MathCad 6.0 Руководство пользователя. – М.: Мир, 1996.
3. Вольская, А. А. Возможности финансовой сферы в обеспечении экономического роста Беларуси // Экономический бюллетень. – 2009. – № 1 (139). – С. 68-79.
4. Статистические материалы. Индикаторы макроэкономического положения // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 3 (44). – С. 138-140.
5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2008. – Мн.: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, 2008. – 600 с.

УДК 330.837

Надеина Е.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Медведева Г.Б.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ФИРМЫ

В XX веке наряду с классической экономической теорией развивалось другое альтернативное течение, такое, как институциональная теория, отвергающая основные постулаты классического направления. Ее основным положением стало признание особого типа издержек, возникающих при совершении сделок между субъектами хозяйствования – транзакционных издержек.

Характеристика этих издержек варьируется от узких определений, связывающих данные издержки с отдельными видами экономической деятельности и с определенными действиями и затратами, возникающими в ходе заключения сделки, до широких, подчеркивающих институциональную природу данного явления.

Существование транзакционных издержек обусловлено процессом построения и осуществления сделок между экономическими субъектами. Фирмам требуется информация о производителях, партнерах, о потребителях, о ценах и т.п. В условиях информационной экономики, когда социально-экономическое развитие зависит, прежде всего, от производства, переработки, хранения и распространения информации, деятельность фирм претерпевает значительные изменения.

Прежде всего, появляется новый фактор производства – информация – обладающий особыми свойствами. В качестве особых свойств информации выделены:

◆ **Неуничтожаемость.** Информация не исчезает при потреблении, а может быть использована многократно.

◆ **Свойство старения.** Информация со временем подвергается своеобразному «моральному износу» – она может терять свою ценность по мере того, как предоставляемое знание перестает быть актуальным.

◆ **Адресность.** Разным потребителям информационных товаров и услуг удобны разные способы предоставления информации.

◆ **Трудность производства и относительная простота тиражирования.** Производство информации, в отличие от производства материальных товаров, требует значительных затрат по сравнению с затратами на тиражирование. Копирование информации обходится намного дешевле ее производства.

Таким образом, информация, являясь особым товаром и становясь одним из наиболее значимых всеобщих факторов производства, способна коренным образом изменить модель экономического развития любой фирмы.

Фирмы используют информацию в четырех основных целях:

- 1) создания возможности функционирования, т. е. для роста прибыли и расширения рынков;
- 2) снижения риска и уменьшения неопределенности;
- 3) получения власти и средств воздействия на других;
- 4) контроля и оценки производительности и эффективности.

Важнейшей особенностью и отличительной чертой деятельности фирмы в условиях информационной экономики является рост значимости ее транзакционных издержек.

Транзакционные издержки являются платой за использование рыночного механизма. Существующая на рынке неопределенность и асимметрия информации порождают для фирм издержки поиска, проверки, обработки и контроля информации. Закрытие сделки, даже самой незначительной, требует определенных затрат. Таким образом, транзакционные издержки объективно существуют в условиях рыночной экономики и не могут быть равны нулю. При этом величина транзакционных издержек непосредственно не зависит от объема производства, так как нет прямой функциональной взаимосвязи между числом и сложностью транзакций (величиной затрат на информацию и защиту прав собственности и т.д.) и количеством производимой продукции. Соответственно, можно считать транзакционные издержки постоянными.

В связи с этим возрастает роль информационных технологий, которые существенным образом преобразуют бизнес, повышают информационную привлекательность, снижают транзакционные издержки. Именно снижение транзакционных издержек является одним из резервов повышения эффективности деятельности фирмы. Величина и роль транзакционных издержек в современном обществе весьма значительна. Транзакционный сектор экономики составляет от 50 до 70%, причем происходит его постепенный рост. В то же время удельный вес транзакционных издержек в совокупных затратах фирмы составляет от 1,5 до 15%.

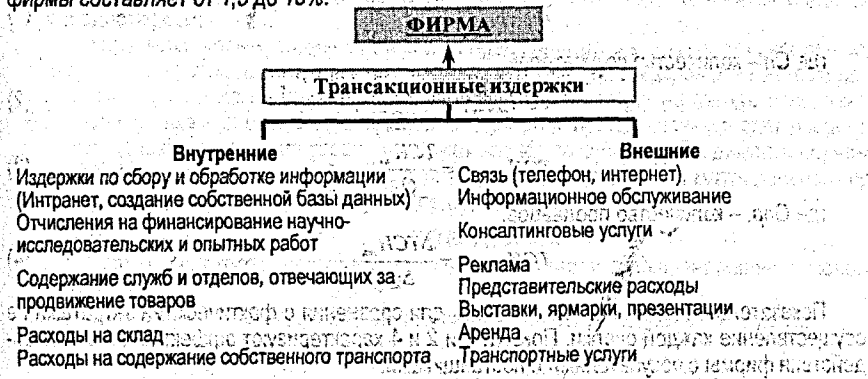


Рис. 1 – Транзакционные издержки, характерные для современной фирмы.

Кроме того, существует следующая классификация транзакционных издержек, которая отражает их разнородность:

По способу учета фирмой соответствующих затрат транзакционные издержки подразделяем на:

- включаемые в себестоимость продукции;
- выплачиваемые из прибыли, остающейся в распоряжении фирмы;
- включаемые в состав внереализационных расходов;

- не учитываемые в составе затрат;

По способу измерения транзакционных издержек:

- 1) транзакционные издержки, имеющие количественное выражение;
- 2) транзакционные издержки, не имеющие количественного выражения.

К первой группе относятся транзакционные издержки, которые фирма непосредственно оплачивает внешним контрагентам:

- > издержки поиска и приобретения информации (информационно-справочное, консультационное обслуживание, маркетинговые исследования);

- > издержки приобретения и закрепления прав собственности (регистрация, лицензирование, заключение контрактов);

- > издержки защиты прав собственности (юридические услуги, судебные издержки).

Ко второй группе относятся транзакционные издержки, которые фирма не оплачивает внешним контрагентам:

- > издержки оппортунистического поведения;

- > издержки использования неполной и недостоверной информации;

- > ухудшение отношений клиентов к фирме;

- > падение спроса на продукцию фирмы;

- > недоброжелательная обстановка в коллективе и др.

Опосредованно они могут быть выражены в виде убытков, потерь, упущенных выгод, штрафов, пеней и т.д.

По сфере деятельности выделяются:

1) транзакционные издержки сбыта – это издержки заключения сделок по реализации продукции (услуг), возникающие в процессе взаимодействия фирмы с покупателями (ТСИ сб.)

2) транзакционные издержки организации производства – это издержки заключения сделок по приобретению факторов производства, товаров, работ, услуг, возникающих в процессе взаимодействия фирмы с поставщиками (ТСИ орг.)

При этом можно рассчитать средние и предельные величины данных показателей:

$$ТСИ_{сб.(ср)} = \frac{ТСИ_{сб.}}{Q_n} \quad (1)$$

где Q_n – количество покупателей.

$$ТСИ_{сб.(пр)} = \frac{\Delta ТСИ_{сб.}}{\Delta Q_n} \quad (2)$$

$$ТСИ_{орг.(ср)} = \frac{ТСИ_{орг.}}{Q_{пр}} \quad (3)$$

где $Q_{пр}$ – количество продавцов.

$$ТСИ_{орг.(пр)} = \frac{\Delta ТСИ_{орг.}}{\Delta Q_{пр}} \quad (4)$$

Показатели 1 и 3 можно использовать для сравнения с фактическими затратами на осуществление каждой сделки. Показатели 2 и 4 характеризуют эффективность взаимодействия фирмы с покупателями и поставщиками.

Так как величина транзакционных издержек велика, а с учётом усиления экономической роли государства они имеют явную тенденцию к росту, возникает проблема регулирования транзакционных издержек с целью их снижения. При их снижении возникает значительное конкурентное преимущество. В современных конкурентоспособных экономиках невысокие транзакционные издержки и новейшие средства коммуникации являются основными средствами обеспечения конкурентоспособности продукции. Одним из важнейших направлений стратегии снижения транзакционных издержек является системное накопление информации о потенциальных клиентах, конкурентах, группах стра-

тегического влияния, которых можно рассматривать в качестве потенциальных партнеров по рыночным транзакциям.

Таким образом, в условиях информационной экономики развитие фирмы подчинено не только эффективности производства, но и существенное влияние оказывают непроизводственные затраты – транзакционные издержки. Традиционная экономическая теория обходилась без этого понятия, что было равносильно молчаливому предположению о том, что любые взаимодействия между экономическими субъектами совершаются гладко и мгновенно – без малейших трений и затрат. Понятие транзакционных издержек позволяет понять, как работает современная экономическая система.

Однако до настоящего времени подлинная сущность транзакционных издержек пока не выявлена, и, следовательно, одновременно существует заметный разброс мнений в их истолковании. Для отечественной экономической науки понятие транзакционных издержек является достаточно новым. Имеющиеся исследования еще не в полной мере отражают процессы, происходящие в экономической жизни на современном этапе развития с позиций транзакционного подхода. Также отсутствует единая методика количественной оценки транзакционных издержек. Это обусловлено не только трудностью измерения некоторых видов транзакционных издержек, но и многообразием подходов к их определению. Недостаточно исследованы проблемы оценки транзакционных издержек фирмы, динамика их в условиях информационной экономики. Этим обусловлена актуальность и необходимость комплексного подхода к изучению данной проблемы.

В ходе исследований выявлено многостороннее влияние информационной экономики на деятельность современных фирм:

- появляется новый фактор производства – информация, обладающий особыми свойствами (неуничтожаемость, воспроизводимость, адресность и др.);
- возникают фирмы, специализирующиеся на информационном производстве (НИ-ОКР, информационное обслуживание);
- расширяются границы интерактивного межфирменного взаимодействия, что делает его более быстрым и менее дорогостоящим;
- изменяется архитектурное построение самой фирмы, оно становится более гибким и эластичным;
- появляются новые формы организации предпринимательской деятельности – web-фирмы, хаоридические организации, виртуальные корпорации, электронный бизнес и др.

В условиях рынка не только можно, а необходимо всегда управлять издержками. Идёт перестройка экономического мышления, при этом прослеживается следующая логическая цепочка: изменения теории издержек влечёт за собой необходимость обучения специалистов и использование этих новых теорий на предприятиях материального производства с целью прогрессивного управления ими.

ЛИТЕРАТУРА

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие – М., 2005.

УДК 693.22.004.18

Никонюк А.П.

Научный руководитель: ассистент Олешкевич Н.Н.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В течение примерно семидесяти лет в странах Советского Союза не было другой формы собственности, кроме государственной. Вследствие общей «запланированно-

сти», предприятия заранее были осведомлены о тех финансовых ресурсах, которыми они располагают в текущем и планируемом периодах: на какие средства и на какие цели будет произведено финансирование их деятельности государством. Поэтому о собственных финансовых ресурсах на предприятии мало задумывались. Но изменилось время, изменились и взаимоотношения предприятий с государством. Сейчас для предприятия важно сформировать оптимальную структуру капитала с целью обеспечения финансовой независимости и непрерывности производственного процесса.

Собственный капитал включает в себя различные по своему экономическому содержанию, принципам формирования и использования источники финансовых ресурсов: *уставный, добавочный, резервный капитал*, а также нераспределенную прибыль, фонды специального назначения и прочие резервы [1].

Уставный капитал (фонд) – это совокупность вкладов (долей, акций по номинальной стоимости) учредителей (участников) в имущество организации при ее создании для обеспечения деятельности в размерах, определенных учредительными документами в денежном выражении вкладов, а также это минимальный размер имущества организации, гарантирующего интересы ее кредиторов.

Уставный капитал – это имущественная основа коммерческой организации, который имеет вполне определенные функции:

1. *Стартовая функция* – право акционеров приступить к собственной предпринимательской деятельности. Несмотря на то, что со временем при успешной работе организации полученная прибыль может в несколько раз превысить величину уставного капитала, тем не менее и тогда он будет оставаться наиболее устойчивой статьёй пассива;

2. *Гарантийная функция*. Уставный капитал – это часть имущества общества, сохраняемая для раслаты с кредиторами (гарантированный минимум);

3. *Функция определения доли участия каждого акционера в обществе*. Весь уставный капитал разбивается на части, каждая из которых имеет номинальную цену. Отношение сумм одной цены акций, принадлежащих одному лицу, к величине капитала определяет долю и положение этого акционера в обществе [1].

Декрет Президента от 16.01.2009 № 1 отменяет ранее имевшееся требование о соблюдении минимальных размеров уставных фондов для коммерческих организаций. Исключения составляют акционерные общества, а также юридические лица с иностранными инвестициями. Так, минимальный размер уставного фонда устанавливается в сумме, эквивалентной 100 БВ – для ЗАО и 400 БВ – для ОАО, то есть на сегодня – 3,5 млн. Вг и 14 млн. Вг соответственно, что существенно меньше, чем прежде 1500 евро – для ЗАО и 6250 евро – для ОАО, которые к тому же были подвержены влиянию валютных курсов. Теперь минимальные размеры уставных фондов определяются в белорусских рублях исходя из размера базовой величины, установленной на день, в который устав (изменения и (или) дополнения, связанные с изменением размера уставного фонда) представляется в регистрирующий орган.

Добавочный капитал включает стоимость имущества, внесенного учредителями сверх зарегистрированной величины уставного капитала; суммы, образующиеся в результате изменений стоимости имущества при его переоценке; другие поступления в собственный капитал предприятия [1].

Резервный капитал – это часть собственного капитала, выделяемого из прибыли организации для покрытия возможных убытков и потерь. Величина резервного капитала и порядок его образования определяются законодательством и уставом организации [1].

Акционерные общества и предприятия с иностранным капиталом производят обязательные отчисления в резервный стабилизационный фонд в размере не менее 25% от уставного фонда за счет прибыли, остающейся в распоряжении организации. Названный фонд предназначен для: возмещения убытков от хозяйственной деятельности; обеспече-

ния выплаты дивидендов по привилегированным акциям инвесторам и кредиторам в случае, если на эти цели недостаточно чистой прибыли; обеспечения погашения стоимости корпоративных облигаций акционерного общества и начисленных по ним процентов.

Нераспределенная прибыль — основной источник накопления имущества предприятия или организации. Это часть валовой прибыли, оставшаяся после уплаты налога на прибыль в бюджет и отвлечения средств за счет прибыли на другие цели.

К прочим резервам относятся резервы, которые создаются на предприятии в связи с предстоящими крупными расходами, включаемыми в себестоимость и издержки обращения. Все собственные средства в той или иной степени служат источниками формирования резервов, используемых организацией для достижения поставленных целей.

На формирование структуры и бухгалтерский учет собственного капитала предприятия в значительной мере оказывает влияние применяемая модель учетной системы. В научной литературе таких выделяют три: *англо-американская*; *континентальная*; *южноамериканская*.

Основная идея *англо-американской модели учета* — ориентация учета на информационные потребности инвесторов и кредиторов [2].

Для единолично-частных и совместно-частных предприятий в США основными типовыми счетами являются следующие:

«*Именной капитал конкретного собственника данного предприятия*» (например, капитал Нормана Шмидта). Обычно на этом счете отражается первоначальный размер инвестиций, сделанных собственником в данное предприятие.

«*Извлеченная капитала собственником из оборота предприятия*». Этот счет служит для отражения сумм, которые были изъяты собственником из оборота предприятия за определенный промежуток времени.

«*Дополнительные инвестиции собственника*». На этом счете отражаются суммы дополнительных помещений капитала, которые были сделаны в данное предприятие в отчетном периоде.

Для предприятий, организованных в виде *корпораций* (акционерных обществ, обществ с ограниченной ответственностью), где собственниками, как правило, становятся десятки тысяч человек, характерными бухгалтерскими счетами являются следующие:

«*Акционерный капитал*». На этом счете отражается первоначальная общая стоимость инвестиций, которые были сделаны владельцами акций. Эта стоимость соответствует сумме номинальных стоимостей акций, выпущенных данной корпорацией.

«*Накопленная прибыль*». На этом счете отражается стоимость накопленных доходов корпораций, которые не были выплачены в качестве дивидендов, а были по их совместному желанию реинвестированы в данное предприятие.

Континентальная модель.

Родоначальниками этой модели считаются страны континентальной Европы и Япония. Здесь специфика бухгалтерского учета обусловлена двумя факторами: ориентация бизнеса на крупный банковский капитал и соответствие требованиям фискальных органов. Россия и Беларусь относится к континентальной модели бухгалтерского учета [2].

В этих странах существуют единые унифицированные национальные планы бухгалтерских счетов, которые применяются всеми предприятиями.

Во *Франции* бухгалтерские счета сгруппированы в девять классов. В каждом классе может быть не более десяти счетов [3]. В *Германии* существует план счетов бухгалтерского учета для промышленных предприятий.

Южно-американскую модель используют: Аргентина, Бразилия, Перу, Чили и другие страны этого региона. Основное отличие этой модели — перманентная корректировка влияния учетных данных на темпы инфляции. Профессиональные организации бухгалтеров не оказывают какого-либо существенного влияния на методологию и практику учета.

К собственному капиталу на предприятиях зарубежных стран относят всевозможные резервы. Отдельные виды установлены законодательством, а другие создаются с общего согласия акционеров. При этом резервы могут быть образованы как за счет балансовой прибыли, так и за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Резервы, образуемые за счет балансовой прибыли, являются *оценочными*. Они предусмотрены законодательством и рассматриваются как мера предосторожности от возможных потерь в результате инфляции или каких-то других причин (имеются в виду потери, которые можно оценить в отчетном периоде). Резервы, образуемые за счет чистой прибыли, представляют собой *«залежный»* капитал, который предусматривается вложить в новые активы предприятия. Среди них в зарубежных странах обязательным является резерв, в который предприятия отчисляют не более 5% прибыли [3].

С риском предприятия сталкиваются каждый день. Как правило, он связан с неуверенностью в достижении результата.

Наибольшее внимание заслуживает хозяйственный (предпринимательский) риск, который связан с ведением хозяйственной деятельности. К предпринимательским рискам также относят риск смены законодательства. Новые законодательные акты, а также значительные изменения, что происходит в уже существующих нормативах, ставят под угрозу само существование предпринимательства, а в большинстве случаев подвергают предприятия к дополнительным затратам [4].

Одним из ключевых рисков в условиях рыночных отношений является *маркетинговый риск*. На сегодняшний день резервы, которые образуются для страхования маркетинговых рисков, существуют только в Испании (резервы, связанные с самоконтролем), предназначены для оперативного принятия управленческих решений.

В некоторых литературных источниках выделяют как самостоятельную категорию «коммерческий риск». Коммерческий риск связан с возможными сложностями при осуществлении финансово-хозяйственных коммерческих операций. К нему можно отнести неплатежеспособность поставщиков и покупателей. Для компенсаций рисков коммерческого характера оценочные резервы очень разнообразны [5]. Французский план счетов бухгалтерского учета включает следующие оценочные резервы:

- 15 «Оценочные резервы предстоящих расходов и рисков»
- 151 «Резервы предстоящих рисков»
- 1511 «Резервы предстоящих трудностей»
- 1512 «Резервы, обеспечивающие гарантии клиентам»
- 1513 «Резервы предстоящих потерь на рынках»
- 1514 «Резервы предстоящих штрафов и пеней»
- 1515 «Резервы, связанные с потерями при колебании курсов валют»
- 1516 «Прочие резервы предстоящих рисков»
- 153 «Резервы предстоящих пенсий и однородных обязательств»
- 155 «Резервы, связанные с начислением процентов»
- 156 «Резервы для возобновления недвижимости (для уступающих предприятий)»
- 157 «Резервы предстоящих расходов распределения поставок»
- 1572 «Резервы предстоящих крупных возмещений»
- 158 «Прочие резервы предстоящих расходов»
- 1582 «Резервы предстоящих социальных и налоговых расходов и оплаты отпусков»

Таким образом, можно сделать вывод, что для того чтобы построить стабильную резервную систему, необходимо учитывать все существующие в финансово-хозяйственной и экономической деятельности риски.

Автор предлагает ввести *счет 85 «Стабилизационный резерв»* является пассивным и предназначен для накопления средств с целью финансирования возможных расходов предприятия в условиях кризиса. Использование резерва строго целевое, то есть

за его счет списываются только те расходы, для покрытия которых он создавался. Использование начисленных резервов не по назначению не допускается. На каждую отчетную дату необходимо его пересматривать и при необходимости корректировать на данный момент времени (отчетную дату).

Источники формирования счета:

- 1) чистая прибыль в части причитающейся для выплаты дивидендов акционерам. Эта часть может составлять как 100%, так и меньшую сумму. Размер выплат определяется решением совета директоров;
- 2) остальная свободная прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия;
- 3) дополнительные взносы учредителей без увеличения уставного фонда. Взносы могут вноситься как в денежной, так и в неденежной форме.

Расходование резерва:

1. На маркетинговые исследования;
2. Авансирование денег в кругооборот средств при устойчивой тенденции роста просроченной дебиторской задолженности.

После выхода из кризиса неиспользуемые средства резерва направляются на:

1. Увеличение нераспределенной прибыли (покрытие убытков) – Дебет 85 Кредит 84;
2. Выплату дивидендов акционерам.

Таким образом, учет собственного капитала требует особого внимания, так как эта часть учета наиболее подвержена изменениям. Следует отметить, что особую сложность вносит не до конца разработанное законодательство и частые изменения, особенности учета уставного капитала разных форм собственности. Отсюда вытекает вывод, что обеспечение рационального учета собственного капитала возможно только при полном знании всех особенностей учета, организационно-правовых форм, законодательных актов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ладутько Н.И., Борисевский П.Е. Бухгалтерский учет / Под общ. ред. Н.И. Ладутько – 4-е изд., перераб. и доп. – Мн.: ООО «ФУ Айнформ», 2004.
2. Бухгалтерский учет и анализ за рубежом: Учебное пособие / Д.А. Панков. – 3-е изд. – М.: Новое знание, 2005. – 251 с. – (экономическое образование).
3. Михалкевич А.П. Бухгалтерский учет на предприятиях зарубежных стран: Учебное пособие. – Мн. ООО Мисанта, 1998. – 109 с.
4. Тэлман Л.Н. Риски в экономике: Учебное пособие для вузов / под ред. проф. В.А. Швандера. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.
5. <http://www.allbest.ru/>

УДК 339.18:005(476)

Омелькович Е.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Медведева Г.Т.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГА

За годы своего существования концепции маркетинга претерпевали эволюционное развитие. Их изменения определяются взаимодействием в рыночном пространстве таких субъектов, как производитель (продавец), потребитель (покупатель) и государство (власть). Еще один важный фактор – развитие технических средств, совершенствование которых происходит в тесной взаимосвязи с развитием всего общества.

Мировая наука и практика рекомендуют выделять следующие его концепции, сложившиеся в результате эволюции концепции маркетинга: производственную, товарную, сбытовую, традиционного маркетинга, социально-этического, маркетинга и маркетинга взаимодействия.

Традиционная маркетинговая концепция оформилась около середины 50-х годов, тогда как сам маркетинг возник значительно раньше. Эта концепция ориентирована на покупателей, и подкреплена комплексом мер, нацеленных на удовлетворение потребностей рынка. В такой ситуации решение о том, что следует производить, принимается не фирмой, а потребителями.

Новая концепция управления маркетингом на рынках товаров и услуг была предложена в 80-е годы шведскими учеными и названа маркетингом взаимодействия.

Наряду с исследованием, планированием, стимулированием сбыта и распределением появляется функция маркетинга — взаимодействие с покупателем. Такое взаимодействие с клиентом обходится намного дешевле, чем маркетинговые расходы на привлечение нового клиента. Например, известно, что завоевание нового клиента обходится фирме в 6 раз дороже, чем организация повторных продаж уже существующему. А если клиент ушел неудовлетворенным, то повторное завоевание его внимания будет стоить фирме в 25 раз дороже.

В этом контексте отношения становятся важнейшим ресурсом, которым владеет компания наряду с материальными, финансовыми, информационными, человеческими и другими ресурсами.

Говоря о новых направлениях расширения и углубления использования концепции маркетинга, необходимо отметить, что в последнее десятилетие и прежде всего в развитых странах появилась тенденция усиления значимости решения проблем повышения качества жизни, уделяемая им все большего внимания со стороны государства и различных общественных организаций.

Так, например, на основе концепции социально-этического маркетинга возникла концепция экологического маркетинга. Экологические аспекты деятельности организации в целом и уровень экологической безопасности продуктов становятся важными факторами конкурентоспособности организаций. Так, еще несколько десятилетий назад при проведении рекламной кампании синтетических моющих средств в Великобритании хорошие результаты дало использование рекламного лозунга: "Стиральный порошок (указана марка) стирает белее белого". Однако в Скандинавских странах, в которых издавна культивируется бережное отношение к природе, лучшие результаты дал рекламный лозунг: "Стиральный порошок ... не наносит вреда окружающей природе".

Все более активно используется макромаркетинг, т.е. вид маркетинга, помогающий вырабатывать государственную политику в определенных сферах жизнедеятельности общества. В таком контексте макромаркетинг рассматривается в качестве элемента экономической системы. Макромаркетинг ориентирован на повышение престижа страны, ее хозяйствующих субъектов, других социальных институтов и населения в мире и международных организациях. Макромаркетинг направлен на реализацию геофизических, финансовых, технико-технологических и кадровых ресурсов страны, их использование вне территории и привлечение внешних ресурсов.

В последние десятилетия начал накапливаться интересный опыт по применению идей маркетинга на уровне регионов и городов различных стран. Здесь речь идет о применении потенциала территориального маркетинга, направленного на создание и поддержание: притягательности, престижа территории в целом; привлекательности сосредоточенных на территории природных, материально-технических, финансовых, трудовых, организационных, социальных и других ресурсов, а также возможностей для реализации и воспроизводства таких ресурсов.

В последние годы все четче проявляется тенденция использования концепции маркетинга на межстрановом уровне. В этом случае используется термин "мегамаркетинг", предполагающий стратегическую координацию экономических, политических и психологических подходов для выхода на определенный, часто закрытый для товаров других

стран, рынок. Например, компания «Пепси-Кола» для обеспечения своего выхода на громадный индийский рынок организовала успешное сотрудничество с деловыми кругами Индии. Преодолеть сопротивление местных компаний, выпускающих прохладительные напитки, и изменить законодательство удалось путем реализации следующих мер. Правительству Индии было предложено помочь в экспорте индийской сельскохозяйственной продукции. Кроме того, «Пепси-Кола» обещала путем сбыта своей продукции в сельскохозяйственных районах Индии оказать содействие в развитии экономики этих регионов. Эти и другие выгодные для обеих сторон предложения нашли поддержку у многих заинтересованных политических, правительственных, общественных и деловых кругов Индии.

Организации, присутствующие на многих зарубежных рынках, транснациональные компании, все активнее в своей деятельности используют глобальный маркетинг. При этом весь мир рассматривается как один единый глобальный рынок, на котором его региональные и национальные различия не играют решающей роли. Производственные мощности размещаются в различных странах, создаются всемирные логистические системы и финансовые потоки.

Также можно говорить о расширении использования маркетинга личности, характеризующего деятельность, предпринимаемую для создания, поддержания или изменения отношения общественности по отношению к конкретным лицам. Реализация маркетинга личности аналогична процессу маркетинга физических продуктов и услуг.

Очевидно, что эволюция концепций маркетинга идет параллельно эволюции методов и инструментов маркетинга.

Выявление новых рыночных сегментов предполагает возрастание роли инноваций, уделяемая большая внимания разработке новых продуктов. Если зачастую приоритеты отдавались минимизации риска выхода на рынок с новым продуктом, то в настоящее время приоритеты смещаются в сторону ускорения выхода на рынок, стремления стать на нем пионером. Потери от позднего выхода на рынок могут существенно превышать потери от недостаточной эффективности новых продуктов.

В этой связи претерпевают изменения некоторые традиционные методические подходы к выбору стратегий рыночной деятельности. Если ранее выбирали стратегии, ориентированные на индивидуальные запросы потребителей или на выпуск однотипных продуктов, но продаваемых по низким ценам, то в современных условиях успеха можно добиться, реализуя продукты, обладающие одновременно высокими одним или несколькими атрибутами, признанным имиджем, имеющими приемлемые цены и достаточно высокий уровень сервиса.

Отход от однотипных стандартизированных решений проявился и в области комплекса маркетинга. Все шире используется комплекс маркетинга, адаптированный к каждому целевому рынку. И хотя в этом случае имеют место более высокие издержки, они, как правило, компенсируются завоеванием большей доли рынка и получением более высокой прибыли.

Изменения коснулись и методов продвижения продуктов.

Ряд специалистов отмечает тенденции падения эффективности рекламы.

Наметилась тенденция снижения доли телевизионной и печатной рекламы в пользу рекламы в местах продаж и прямого маркетинга. С учетом этих обстоятельств для многих групп товаров имеет место более широкое использование методов стимулирования сбыта, вложение средств в стимулирование прежде всего торговых посредников.

Все шире используют другие коммуникационные факторы: сам товар; упаковки и этикетки; эффективность работы продавцов; статьи в прессе; радио- и телепередачи; высказывания друзей и знакомых и другое.

Следуя общим направлениям развития методологии управления при реализации

концепции маркетинга все шире используются принципы синергизма, который означает, что целое представляет нечто большее, чем сумма его частей. В маркетинге потенциальный синергизм определяется возможностями использования общих торговых марок, долевым участием в проведении НИОКР, совместным созданием систем товародвижения и логистики, совместным проведением рекламных кампаний и др.

В условиях усиления конкурентной борьбы возрастает роль сегментации и позиционирования. Здесь используются две главные группы критериев: характеризующие запросы потребителей с точки зрения их потребностей и с точки зрения их возможности платить за удовлетворение своих потребностей.

Возрастает роль стратегического планирования. Усиливается важность использования методов ситуационного и портфельного анализа, планирования на основе разработанных сценариев, непрерывное и скользящее планирование.

Также следует отметить тенденцию развития различных партнерских отношений и образования стратегических долгосрочных альянсов. Имеется в виду дальнейшее развитие горизонтальных и вертикальных маркетинговых систем, преобразование их в вертикально интегрированные системы управления; формальные и неформальные хозяйственные союзы.

Усиливается роль маркетинговой грамотности всего персонала организации и повышения квалификации руководителей и сотрудников маркетинговой службы.

Появление и бурный рост электронной коммерции, и развитие информационных технологий стали основой для появления нового инструмента маркетинга – Интернет-маркетинга.

Глобальная сеть имеет все возрастающее значение как при проведении маркетинговых исследований, так и при реализации других направлений маркетинговой деятельности: поиск клиентов и партнеров, проведение рекламных кампаний, стимулирование сбыта, осуществление связей с общественностью, электронная коммерция, заключение сделок, совершение покупок и проведение платежей.

Использование Интернета привносит новые особенности и преимущества по сравнению с маркетингом, основанном на традиционных технологиях. Вот некоторые из них:

- Переход ключевой роли от производителей к потребителям;
- Глобализация деятельности и снижение транзакционных издержек;
- Персонализация взаимодействия и переход от массового к маркетингу «один-одному»;
- Снижение трансформационных издержек.

К методам интернет-маркетинга относятся поисковый маркетинг (сюда входит как поисковая оптимизация сайта, так и PPC реклама), баннерная реклама, e-mail маркетинг, аффилиативный маркетинг, вирусный маркетинг, скрытый маркетинг, интерактивная реклама и e-mail реклама.

Однако, говоря о ближайших перспективах использования Интернет-маркетинга, следует учитывать и следующие обстоятельства. Во-первых, сосредоточение пользователей в крупных городах. Во-вторых, средний пользователь Интернета очень сильно отличается по уровню материального благосостояния, уровню образования, технической подготовки; он скорее всего относится к категории новаторов. Этот фактор делает менее эффективным использование Интернета для продвижения товаров массового спроса. В-третьих, товар физически (не виртуально) невозможно осмотреть, попробовать, примерить, а это устраивает далеко не всех потенциальных покупателей.

Две первые проблемы являются достаточно медленно преодолимыми, а третья – принципиальной. Поэтому главное внимание следует уделять вопросам грамотного с технической, информационной, психологической точек зрения построения соответствующих сайтов. Кроме того, следует иметь в виду, что, помимо затрат на создание своего места в Интернете, необходимо нести затраты на привлечение к нему посетителей с

помощью электронной почты, почтовой рассылки, объявлений в СМИ, бесплатного предоставления информации и т.п.

Таким образом, при расширении использования Интернета в маркетинге безусловно надо учитывать как появляющиеся новые возможности, так и специфику товара и его потребителей.

Таким образом, очевидно, что в современных условиях компания может достичь успеха в своей деятельности только за счет одновременного использования таких факторов, как постоянный мониторинг внешней среды; финансирование маркетинговой деятельности, высокий уровень технического и информационного обеспечения и постоянно повышающейся маркетинговой компетенции всего персонала фирмы.

УДК 339.18:005(476)

Павлюк Ю.П. *Научный руководитель: к.э.н., доцент Медведева Г.Т.*

ИЗМЕНЕНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

От кризиса никто не застрахован – ни организация, ни бренд, ни персона. Ни для кого не секрет, что в настоящий момент господствует мировой кризис. Он оказывает значительное влияние на потребительское поведение, в связи с чем у маркетологов появляется необходимость проводить новые исследования.

В условиях финансового кризиса стратегия поведения потребителей меняется поразному: кто-то начинает реже ходить в магазин, кто-то сокращает покупки, кто-то делает ставку на приобретение более дешевых товаров. При этом не всегда понятно, от чего человек откажется и что ему потребуется в большей степени в конкретных условиях. Чтобы определить, как поведет себя потенциальный потребитель в той или иной ситуации, необходимо проводить исследования, выявляющие основные психотипы целевой аудитории. Существует 6 психотипов потребителей:

1) интеллигенты (одухотворенные традиционалисты, ориентированы на низкие цены) – поход в магазин для них как обязанность. Они не ищут скидок и новых предложений, а выбирают проверенные магазины с низкими ценами. Кроме того, во время покупки они всегда стараются приобрести что-то для себя лично, чтобы хоть немного себя порадовать. Большое внимание уделяют хорошо известным брендам;

2) обыватели (нормативные материалисты, ориентированы на низкие цены) – могут получать удовольствие от покупок, если им удастся найти удачные скидки, выгадать и сэкономить. Большое внимание уделяют хорошо известным брендам;

3) подражатели (имитаторы) – посещение магазина доставляет удовольствие, при этом выраженных требований к сервису и уровню цен они не предъявляют. Следуя за своим идеалом или рекламой, они могут посетить и престижный магазин, и демократичный;

4) карьеристы (целеустремленные прагматики) – прежде всего, выбирают магазины с высоким уровнем сервиса, не пытаются сэкономить на качестве и престиже; но при этом склонны к покупкам со скидками;

5) гедонисты (ценители удовольствий, предпочитают магазины с высоким уровнем сервиса) – для них покупка продуктов – это возможность приятно провести время. Они проводят в магазине большое количество времени и выбирают товары, которые выглядят красиво или вкусно;

6) независимые (новаторы, предпочитают магазины с высоким уровнем сервиса) – покупка продуктов для них – это обременительная обязанность. Они стараются покупать товары как можно быстрее. Первыми обращают внимание на новинки ассортимента. Они самые первые потребители новых товаров; новых продуктов и новых идей. Но при этом удержать этих потребителей на том или ином бренде практически невозможно.

В условиях кризиса покупателей можно условно разделить на две группы. К первой относятся те, кто сокращает затраты на дорогостоящие товары или ждет более выгодных предложений. Ко второй группе те, кто, опасаясь роста инфляции, предпочитает вкладывать деньги в продукцию уже сегодня, нежели откладывать деньги «на черный день».

Сегодня люди стоят перед сложным выбором: с одной стороны, ожидаемое уменьшение доходов должно стимулировать сбережения, с другой стороны, есть ожидания инфляции, которые делают сбережения невыгодными. Кроме того, отсутствуют инструменты сбережения. Доверие к банкам стремительно падает, и что будет с ценами на недвижимость — неизвестно. Единой стратегии поведения потребителя на данный момент нет.

В такой неопределенной ситуации существует 3 вероятных сценария поведения потребителя, в частности, по отношению к группе товаров повседневного спроса.

Так, согласно первому сценарию, который является наиболее вероятным, произойдет сокращение бюджета потребления. Произойдет падение реальных доходов и вместе с тем изменение предпочтений потребителей. Люди будут отдавать предпочтение текущему потреблению. Так как они имеют привычку, и у потребителей нет инструментов для сбережения доходов. При этом сценарии расходы на FMCG будут сокращаться прямо пропорционально падению доходов.

При втором сценарии бюджетное положение останется неизменным. Будет падение доходов, но оно будет компенсироваться за счет расходования прошлых сбережений. Текущие сбережения — не привлекательны, кредиты на крупные покупки также недоступны и непривлекательны, поэтому весь бюджет будет уходить на текущее потребление.

Вместе с тем третий сценарий, согласно которому люди предпочтут сбережения, является наименее реальным из представленных.

Во всех секторах рынка товаров и услуг в связи с резкими изменениями ситуации на финансовом рынке происходят волнообразные падения цен и спроса.

В спокойное время неотягощенный нуждой потребитель выбирал продукты избыточного потребления — роскошь, премиальные бренды, модную одежду известных марок и деликатесы, в условиях кризиса выбор резко изменился. Потребитель начинает экономить ресурсы, он начинает выживать. При этом конкретный человек вполне может остаться весьма обеспеченным, но выбор его все равно изменится. Человек не обязательно будет покупать все самое дешевое. Он, по-прежнему будет выбирать наилучшее для себя. Вот только понимание того, что есть «наилучшее» — изменится кардинально.

Если в спокойное время, лучшим считается то, что престижно, что дорого, что эксклюзивно, то в кризис, лучшим будет считаться что полезно, что лучше для безопасности, и что жизненно необходимо, что несет дополнительные преимущества для выживания, а не для «кидания понтон».

Деликатесы будут покупаться только те, которые обладают пользой для здоровья. Диетическим продуктам будут предпочитаться продукты натуральные или витаминизированные, просто «качество» будет заменено «полезным» качеством.

Изменение потребительского предпочтения проявляется в: сокращении спроса на непродовольственные категории товаров, в том числе книги, канцелярские принадлежности, текстиль, обувь, товары для дома (хотя растут продажи электротехники). Спрос сместился в сторону продуктов питания и в первую очередь хлебобулочных и молочных продуктов, овощей.

Ощутимо упали продажи дорогой продукции, и растут продажи более дешевой. Сократилось потребление сырокопченых и варено-копченых колбас, красной икры, нарезки, в то же время, увеличилось продажи вареной и полукопченой колбасы. В крупах ситуация аналогичная: уменьшились продажи фасованной продукции, но значительное увеличение продаж по весовым крупам.

Наблюдается значительный рост товарооборота в сети, который вызван защитной реакцией: люди закупают товары впрок, боясь возникновения дефицита. Однако эта ли-

хорадочная закупочная деятельность распространяется в основном на базовые товары, такие как сахар, чай, крупы, консервы, масло и т. п. Из-за потери работы или снижения уровня заработной платы покупатель сокращает затраты на товары второй необходимости, к которым относятся табачные изделия, алкоголь, рестораны, ювелирные изделия, дорогие подарки и предметы роскоши, дорогая мебель, развлечения и туризм, затраты на приобретение автомобиля и дорогостоящей бытовой техники.

Анализ покупательского поведения потребителей в условиях экономической нестабильности показал снижение готовности потребителей тратить деньги. 47% респондентов считают ближайшие 12 месяцев не очень хорошим временем для покупок, а 20% — и вовсе плохим.

Прогноз респондентов на ближайшие 12 месяцев в отношении материального положения их семьи: 11% ждут улучшения материального положения; 33% опрошенных заявили о возможном ухудшении материального положения своей семьи; 21% затруднились ответить; 35% полагают, что материальное положение их семьи останется без изменений.

Оценка времени для совершения крупных покупок на сегодняшний день: 31% респондентов оценивает время для совершения крупных покупок как плохое. Однако для 20% респондентов сейчас продолжает оставаться хорошее время для приобретения крупных покупок.

Для того чтобы сделать сбережения, хорошим настоящим временем считают 11%. Однако большее число респондентов (46%) оценивают настоящую ситуацию как плохую с точки зрения накопления сбережений.

Говоря о планах, о покупке автомобиля, 92% заявили, что не планируют ее в ближайшие 2 года. Среди респондентов, планирующих покупку автомобиля, 9% планируют купить новый отечественный автомобиль, 19% подержанный отечественный автомобиль, 24% хотят купить новую иномарку, подержанную иномарку планируют приобрести 30%. При этом 17% затруднились ответить, какой же автомобиль они хотели бы приобрести.

Отвечая на вопрос о повышении цен, большинство респондентов полагают, что повысятся цены на продукты питания (86%), на одежду и обувь (69%), на непродовольственные товары повседневного спроса (69%), товары длительного пользования (61%), на товары для здоровья (77%), на транспортные расходы (81%) и на недвижимость (54%).

Также финансовый кризис нашел свое отражение в ряде тенденций, которые наглядно показала динамика основных индексов: индекса потребительских настроений, индекса готовности совершать большие покупки, индекса динамики ожидания безработицы и индекса инфляционных ожиданий.

Так, индекс потребительских настроений резко снизился. Он начал снижаться еще раньше. Замедление началось в начале 2008 года: постепенно от «мягкой посадки» экономика перешла к «жесткой посадке».

Индекс готовности совершать большие покупки долгое время, начиная с 2005 года, на протяжении 2007 и 2008 годов, превышал индекс потребительских настроений. Несмотря на то, что люди были более пессимистичными относительно своих доходов и будущего развития экономики, при этом они считали, что это хорошее время делать большие покупки. Это было связано с доступностью кредитов, с высокими темпами инфляции и нежеланием делать сбережения. В настоящее время этот индекс резко упал.

Индекс динамики ожидания безработицы наиболее показательно отображает ситуацию экономического кризиса. Индекс был практически стабилен на протяжении всего 2008 года. В настоящее время он резко вырос.

Между тем, индекс инфляционных ожиданий остается стабильным. Инфляционные ожидания не снижаются, следовательно, о резком замедлении инфляции говорить не стоит.

Кризис — это не только эпоха потерь, но и время появления новых возможностей, ко-

торые важно успеть и суметь использовать. Для руководителей важно осознать необходимость маркетинга и превратить маркетинговую деятельность в одну из ведущих на предприятии. А для самих маркетологов кризисное состояние – это появление новых возможностей для поиска освободившихся ниш рынка, для проведения углубленных маркетинговых исследований и для совершенствования используемых методов и инструментов.

УДК 336.71:330.3

Пезик Л.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Шукюров Р.А.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

На банковские системы большинства государств в мире сильное влияние оказал финансовый кризис, который возник в США, а впоследствии распространился по всему миру и приобрел глобальный характер [1]. Среди основных причин финансового кризиса можно выделить:

- диспропорции между финансовым и реальным секторами экономики;
- образование «финансовых пузырей», вследствие торговли производными ценными бумагами по ценам, существенно отличающимся от их реальной стоимости;
- несбалансированность мировой торговли;
- перепроизводство основной мировой валюты – доллара США;
- спад производства, ухудшение платежеспособности предприятий-заемщиков и банков;
- истощение валютных резервов Центральными банками вследствие фиксированного валютного курса, обострение проблемы обслуживания внешнего долга и т.д.

Мировой финансовый кризис, безусловно, затронул финансовый и реальный сектора в Республике Беларусь, но в меньшей степени, чем ряд других государств. Так, выручка от реализации продукции, товаров, работ и услуг снизилась на 4,1%, прибыль от реализации сократилась на 45,1%, а убыток от финансово-хозяйственной деятельности возрос в 5 раз (см. рис. 1).

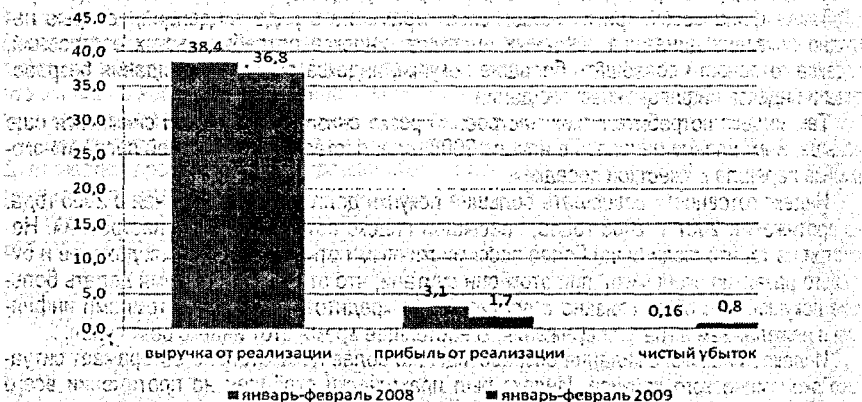


Рис. 1 – Динамика основных финансовых показателей субъектов хозяйствования, трлн. рублей

Как свидетельствует динамика задолженности по кредитам, выданными банками Беларуси секторам экономики, снижение прибыли и выручки от реализации привело к

возникновению проблем у некоторых предприятий с возвратом кредитов (см. рис. 2). Проблемы с возвратом кредитов появились у предприятий, которые взяли кредиты в иностранной валюте, а продают продукцию за рубли на внутреннем рынке, т.к. выручки в рублях им не хватает для погашения кредитов.

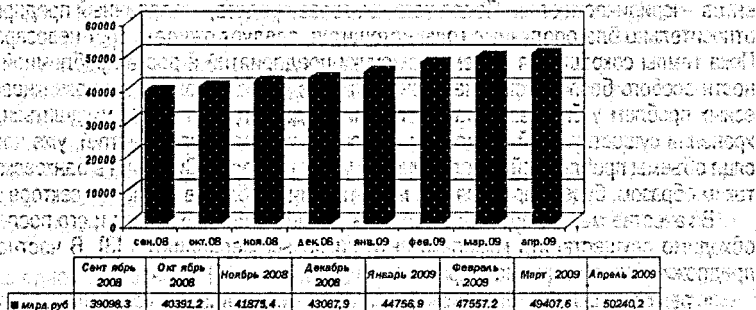


Рис. 2 – Динамика задолженности по кредитам, млрд. рублей

Вместе с ростом задолженности по кредитам наблюдается снижение величины рублевых депозитов юридических лиц, которые в январе 2009 года уменьшились на 1834,5 млрд. рублей и составили 6434,2 млрд. рублей. Валютные вклады субъектов хозяйствования сократились на 69,6 млн. долларов США и составили 2054,7 млн. долларов США. Таким образом, субъекты хозяйствования всего за месяц потеряли 15,5% размещенных в банках ресурсов.

По данным Национального банка, на 1 февраля 2009 года вложения коммерческих банков в долговые обязательства составили 4.381 млрд. рублей, а в акции – 243,8 млрд. рублей. Нормативный капитал банков на эту же дату составил 12.152 млрд. рублей, активы – 67.886 млрд. рублей. При этом 95% долговых обязательств составляли государственные ценные бумаги правительства Беларуси, падение стоимости которых крайне маловероятно. Таким образом, потери банков Беларуси вследствие снижения стоимости их инвестиционного портфеля практически исключены [2].

Так, если в декабре 2008 года белорусские банки получили 36,7 млрд. рублей убытков, то в январе 2009 года ситуация кардинально изменилась и прибыль банковской системы за этот месяц достигла 163 млрд. рублей, что превысило результаты января прошлого года в 2,5 раза.

Если сравнить показатели за 2008 и 2009 года по кредитам в национальной и иностранной валюте, то можно проследить тенденцию к увеличению банковского кредита (см. рис. 3).

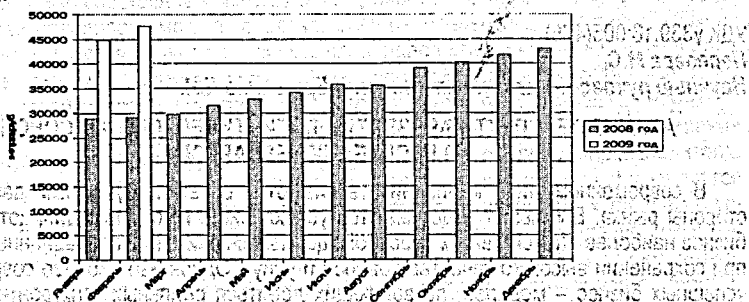


Рис. 3 – Кредиты в национальной и иностранных валютах, млрд. рублей

Таким образом, несмотря на то, что банковская система Беларуси и подверглась влиянию кризиса, однако по сравнению с банковскими системами других государств относительно стабильна. Основной проблемой для белорусских банков в ближайшее время станет не столько невозврат кредитов, сколько сокращение на счетах средств их клиентов – юридических лиц. После того как запас средств, накопленный предприятиями за относительно благополучные годы истощится, следует ожидать рост невозврата долгов. Пока темпы сокращения объемов выручки предприятий и роста проблемной задолженности особого беспокойства не вызывают и не должны привести к возникновению серьезных проблем у банков. Однако в течение года ситуация может ухудшиться, и, при сохранении существующей тенденции финансовых потерь предприятий, уже через 2-3 месяца объемы проблемной задолженности могут возрасти. Ситуация в банковской системе, таким образом, будет определяться масштабами проблем в реальном секторе экономики.

В качестве мер по преодолению негативного влияния кризиса и его последствий необходимо осуществлять комплекс антикризисных мероприятий [3]. В частности можно предложить следующие мероприятия:

- рекапитализация банковской системы, установление контроля над кредитными организациями, затронутыми кризисом. Главным направлением рекапитализации является списание с баланса банков убыточных операций и пополнение их капиталов за счет средств государства;
- сокращение рискованных инвестиционных программ и избавление от активов с высокой долей риска, реализация только тех проектов, которые обеспечивают гарантированное получение прибыли;
- сокращение необоснованных затрат банковского сектора;
- снижение налоговой нагрузки на предприятия, а, следовательно, сокращение расходов субъектов хозяйствования;
- финансовая поддержка отдельных отраслей народного хозяйства и т.д.

В конечном счете, основной задачей преодоления негативных тенденций является выработка эффективной политики противодействия мировому финансовому кризису на основе правильного понимания процессов, происходящих в белорусской экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федоров В.П. Глобализация и мировой финансовый кризис // Белорусский экономический журнал. – 2009. – № 1. – С. 20-31.
2. Структура инвестиционного портфеля банков Республики Беларусь // Банковский вестник. – 2009. – № 8. – С. 8.
3. Лученко А. Как минимизировать влияние мирового финансового кризиса на отечественную экономику // Финансы, учет, аудит. – 2009. – № 3. – С. 4-7.

УДК у339.18:005(476)

Перевера М.С.

Научный руководитель: к.т.н., доцент Ерошенко Е.И.

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современном мире компании сталкиваются с беспрецедентным давлением со стороны рынка. Выживают и добиваются успеха лишь те организации, которые ведут бизнес наиболее эффективным способом, добиваясь снижения операционных издержек при сохранении высокого качества товаров и услуг. Одной из наиболее современных и успешных бизнес – моделей, позволяющих добиться реальных конкурентных преимуществ, является аутсорсинг.

Итак, что такое аутсорсинг (outsourcing)? (out – внешний; source – источник) англ.

Аутсорсинг – это передача части функций по обслуживанию деятельности фирмы другой организации-исполнителю.

Существуют различные **виды аутсорсинга**. Распространенными (основными) считаются следующие: бухгалтерский, юридический, кадровый, IT аутсорсинг, уборка помещений (клининг), аутсорсинг эксплуатации объектов недвижимости, логистический или транспортный аутсорсинг, аутсорсинг персонала (аутстаффинг).

Принцип аутсорсинга: «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других».

Теме логистического аутсорсинга в последнее время уделяется очень много внимания. Разобраться в многовариантности логистического аутсорсинга и выбрать оптимальную для собственной компании стратегию – задача не из легких.

Существует условное разделение в оказании логистических услуг от 1PL- до 5PL-провайдера.

«Логистика одной стороны» – 1PL – была характерна для периода 1970-1980 гг., когда компании решали все свои логистические задачи собственными силами и с привлечением своих внутренних ресурсов. Примерно в то же время начали формироваться так называемые 2PL-провайдеры – компании, которые предлагали своим клиентам некий простейший логистический аутсорсинг: транспортные услуги или несложные складские операции.

Сегодня термины 1PL и 2PL практически не употребляются. В зависимости от этапа развития предприятия и масштабов производства наиболее приемлемый сегодня формат – 3PL.

Аббревиатура 3PL расшифровывается как third party logistics, или, если по-русски, логистика третьей стороны. 3PL провайдеры логистических услуг несут ответственность по условиям контрактов за многие выполняемые ими операции. Примерами тому служат такие **виды деятельности**, как обработка заказов, разработка документации и контрактов, система платежей, конечная доставка до потребителя, их обслуживание и послепродажный сервис.

В последние годы к портфелю логистических услуг добавилась концепция еще более комплексного аутсорсинга, получившая название 4PL. 4PL – это интеграция всех компаний, вовлеченных в цепочки поставок. 4PL-провайдер решает задачи, связанные с управлением всеми логистическими процессами компании-клиента с учетом долгосрочных стратегических целей. Также сформировалась логистика пятой стороны – 5PL. Отличие этой услуги состоит в использовании сети Интернет как единой виртуальной платформы для решения логистических задач.

Для принятия решения об аутсорсинге необходимо предварительно сделать расчеты по сопоставлению собственных возможностей (главное – ответственность и затраты) и возможностей предполагаемого аутсорсера, оценить прибыльность и риски. Обычно контракты подписываются, если цены фирмы-провайдера как минимум на 15-20% ниже текущих затрат компании-заказчика и средний срок действия контракта составляет 5 лет.

Пример торговой сделки при участии логистического центра представлен на рисунке 1.

Логистический центр, вступая в контакт с фирмой, получает информацию о наличии товаров и услуг и условиях продажи. Получив информацию от фирмы-производителя, логистический центр информирует покупателей, круг которых, как правило, формируется заранее с поступлением от них предвзятельных запросов и интересов к товарам и услугам. Таким образом, логистический центр доводит требования и пожелания покупателей до фирмы-производителя; и фирма-производитель, и покупатель имеют четкое представление о содержании торговой сделки. Кроме информационных услуг, логистический центр выполняет ряд определенных функций: управление закупками; управление

заказами; управление запасами; организация транспортировки; организация складской деятельности; управление складским производственным процессом.

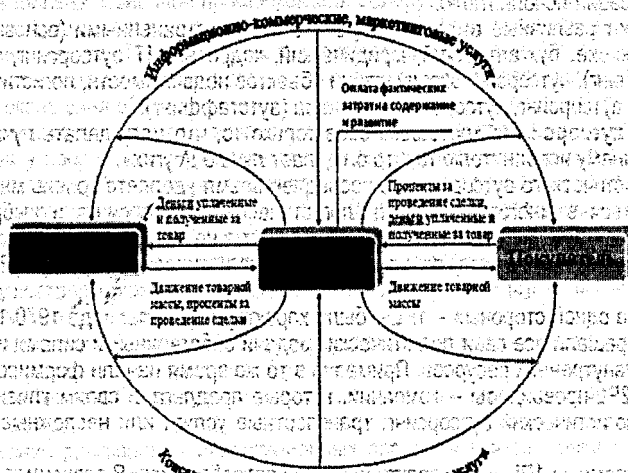


Рис. 1 – Торговая сделка при участии логистического центра

Когда сделка состоялась, тогда логистический центр получает проценты за проведение сделки.

В настоящее время известно несколько способов оценки стоимости логистических услуг:

- определение степени удовлетворенности клиента;
- создание добавленной стоимости в сфере потребления продукции;
- анализ общих издержек;
- анализ доходности услуг;
- реализация стратегической модели формирования прибыли;
- измерение стоимости акционерного капитала в системе товародвижения.

С огромными трудностями сталкиваются государства Центральной и Восточной Европы при реализации капиталовложений, которые хотя и являются приоритетными с точки зрения международных отношений, но могут не быть таковыми с точки зрения интересов отдельного государства. Именно поэтому в Республике Беларусь первые логистические структуры были созданы только в 2003 г. В настоящее время рынок Республики Беларусь характеризуется следующими особенностями:

- нехватка финансовых и материальных средств для развития логистической инфраструктуры;
- относительно высокие цены на логистические услуги;
- простой транспорта, потеря времени и денег по причине организации работы таможенных органов;
- общий низкий уровень образованности логистов на фирмах;
- нехватка квалифицированных кадров;
- риски внешнего снабжения (потеря контроля, отсутствие обязательного страхования ответственности перевозчиков);
- глобальное отставание производственной и информационной базы.

Рассмотрим основные мотивы принятия аутсорсинга на предприятиях – это:

- снижение затрат компании;

- концентрация ее на профильном бизнесе;
- повышение качества услуг или товаров;
- передача некоторых рисков компании-аутсорсеру;
- повышение конкурентоспособности.

Основной задачей является формирование спроса на услуги, а это невозможно без создания логистических центров. Представим на карте оптимальный вариант расположения логистических центров в Брестской области.



Рис. 3 – Варианты расположения логистических центров в Брестской области

В первом варианте его удобно разместить в Домачево. Это обусловлено следующими факторами:

- близкое расположение Республики Польша и Украины;
- упрощение формальностей на границе и на таможенных постах;
- близкое расположение к областному центру, а, следовательно, минимизация времени доставки груза при обеспечении его полной сохранности;
- частично созданная и не используемая инфраструктура.

Во втором варианте логистический центр целесообразно расположить в районе аэропорта:

- возможность использования авиатранспорта, то есть уменьшение транзитного времени следования груза;
- близкое расположение к областному центру, а, следовательно, минимизация времени доставки груза при обеспечении его полной сохранности;
- обеспечение наиболее эффективной организации распределения продукции;
- расширение своих территориальных сфер влияния (география поставок);
- близость потенциальных клиентов (предприятия СЭЗ);
- развитая инфраструктура.

Выводы

1. Современные тенденции развития международной торговли выдвигают новые требования к субъектам мирового рынка. Повышаются требования к эффективности процессов товародвижения, в частности большое внимание уделяется затратоемкости, трудоемкости, своевременности доставки грузов. А это в свою очередь невозможно обеспечить без создания на территории Республики Беларусь современной логистической инфраструктуры.

2. Исследование закономерностей развития рынка логистических услуг позволило установить необходимость дальнейшего исследования условий развития услуг аутсорсинга на территории Республики Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. ITSM online: www.ITSM online.RU, 14.02.2009.
2. Неруж Ю.М. Коммерческая логистика: Учебник – Москва, 1997. – 270 с.
3. «Энциклопедия маркетинга»: www.cfin.ru, 25.02.2009.
4. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник – Москва, 2002. – 404 с.

УДК 657.372.3/.421.3

Перковец Ю.

Научный руководитель: ст. преподаватель, магистр экономики Зубко И.А.

ВЛИЯНИЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Амортизация – это важнейший источник простого и расширенного воспроизводства и научно-технического развития на всех ступенях хозяйственной иерархии. Процесс амортизации можно определить как способ возмещения капитала, затраченного на создание и приобретение амортизируемых активов, которые переносят свою стоимость на готовый продукт по частям, в зависимости от периода износа.

Физический износ основных фондов зависит как от сроков и интенсивности эксплуатации основных фондов, так и от условий их хранения. Величина физического износа возрастает по мере сокращения остающегося срока службы основных фондов. Стоимость износа принимается в сумме, равной начисленной амортизации фондов. Процесс амортизации означает перенесение по частям стоимости основных фондов в течение срока их службы на производимую продукцию и последующее использование этой стоимости для возмещения потребленных основных фондов.

Величина амортизационных отчислений зависит от следующих факторов:

1. Величины первоначальной (восстановительной) стоимости основных производственных фондов (ОПФ).
2. Видовой структуры ОПФ. Чем больше доля активной части ОПФ (непосредственно участвующие в производстве продукции ОПФ), тем больше величина амортизационных отчислений.
3. Возрастной структуры ОПФ. Чем моложе структура, тем больше амортизационные отчисления.
4. От отраслевой специфики производства.
5. Особенности амортизационной политики (цели использования ОПФ и методы начисления амортизации).

В соответствии с постановлением Совета Министров РБ № 327 от 18.03.2009 г. «О вопросах начисления амортизации основных средств и нематериальных активов в 2009 г.» организации и индивидуальные предприниматели получили право не начислять амортизацию по всем или отдельным объектам основных средств и нематериальным активам, числящимся в бухгалтерском учете и используемым в предпринимательской деятельности с 25 марта по 31 декабря 2009 г. На рисунке 1 представлены основные положения указанного постановления.

Данное решение вызывает определенные вопросы и сомнения у бухгалтеров о целесообразности его применения.

Амортизация основных средств и нематериальных активов, используемых в предпринимательской деятельности, является одним из элементов затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), которые должны фиксироваться в бухгалтерском учете на дату их совершения, и отражается в бухгалтерской отчетности в тех периодах, к которым они относятся, независимо от времени проведения денежных и неденежных

расчетов, связанных с этими операциями. Такая же норма содержится и в Законе РБ «О налогах на доходы и прибыль»: затраты, учитываемые при налогообложении прибыли, должны отражаться в том отчетном периоде, к которому они относятся, независимо от времени (сроков) оплаты.

Цель	- Снижение себестоимости товаров, работ, услуг - Снижение цен на товары, работы, услуги. - Увеличение объема продаж - Увеличение прибыли
Имеют право применить	- Организации - Индивидуальные предприниматели
Объекты	- Основные средства - Нематериальные активы
Необходимые условия	- Объекты числятся в бухгалтерском учете - Объекты используются в предпринимательской деятельности (начисление амортизации по Дт счетов 20, 25, 26, 44) - Нормативные сроки службы и сроки полезного использования продлеваются
Срок применения	- С 25 марта 2009 г. - По 31 декабря 2009 г.
Охват объектов	Все или отдельные объекты ОС и НА по усмотрению субъекта хозяйствования

Рис. 1 – Основные положения постановления Совета Министров РБ № 327 от 18.03.2009 г.

Рассмотрим влияние норм данного постановления на отдельные аспекты бухгалтерского и налогового учета.

1. При принятии амортизируемого объекта к бухгалтерскому учету для использования в предпринимательской деятельности организации самостоятельно рассчитывают годовые нормы амортизации в соответствии с выбранным способом начисления, исходя из установленных сроков полезного использования.

Применение норм данного постановления приведет к удлинению сроков полезного использования «на бумаге», т.е. согласно бухгалтерскому учету. Фактический срок полезного использования остается прежним, т.е. в период не начисления амортизации объект основных средств будет по-прежнему использоваться в предпринимательской деятельности и терять потребительскую стоимость.

2. На момент окончания фактического срока полезного использования объекта, его фактический износ составит 100%, в то время как амортизация по данным бухгалтерского учета будет менее 100%. Возникает несоответствие данных, отраженных в бухгалтерском учете, фактическому состоянию основного средства. На момент списания объект основных средств, при полном фактическом износе будет иметь бухгалтерскую остаточную стоимость. Рассмотрим на конкретном примере, как это повлияет на доходы и налогообложение предприятия (таблица 1 и таблица 2).

Таблица 1 – Исходные данные

Объект основных средств	Первоначальная стоимость	Способ начисления амортизации	Срок полезного использования	Годовая норма начисления амортизации	Годовая сумма амортизации
Автомобиль	25 000 000 руб.	линейный	8 лет	12,5%	3 125 000 руб.

Таблица 2 – Влияние положений Постановления № 327 на финансовые результаты предприятия

Срок полезного использования	Амортизация в 2009 г. начисляется			Амортизация в 2009 г. не начисляется		
	Первоначальная стоимость	Накопленная амортизация	Остаточная стоимость	Первоначальная стоимость	Накопленная амортизация	Остаточная стоимость
1-й год	25 000 000	3 125 000	21 875 000	25 000 000	3 125 000	21 875 000

Продолжение таблицы 2.

2-й год	25 000 000	6 250 000	18 750 000	25 000 000	6 250 000	18 750 000
3-й год	25 000 000	9 375 000	15 625 000	25 000 000	9 375 000	15 625 000
4-й год	25 000 000	12 500 000	12 500 000	25 000 000	12 500 000	12 500 000
5-й год	25 000 000	15 625 000	9 375 000	25 000 000	15 625 000	9 375 000
6-й год	25 000 000	18 750 000	6 250 000	25 000 000	18 750 000	6 250 000
7-й год	25 000 000	21 875 000	3 125 000	25 000 000	21 875 000	3 125 000
8-й год	25 000 000	25 000 000	0	25 000 000	21 875 000	3 125 000
9-й год	x	x	x	25 000 000	25 000 000	0
На момент списания (окончание 8-го года)	25 000 000	25 000 000	0	25 000 000	21 875 000	3 125 000
Бухгалтерский результат от списания	Прибыль (Убыток)		0	Прибыль (Убыток)		3 125 000
Налоги, исчисленные по результатам списания	Налог на прибыль Местные сборы, уплачиваемые из прибыли		0	Налог на прибыль Местные сборы, уплачиваемые из прибыли		821 250

При неначислении амортизации предприятие вынуждено досрочно списать основное средство, т.к. невозможна его дальнейшая эксплуатация, и остаточная стоимость попадает в объекты налогообложения.

Данная ситуация противоречит нормам положения о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов (рисунок 2).

Случаи прекращения начисления амортизации в соответствии с нормами законодательства

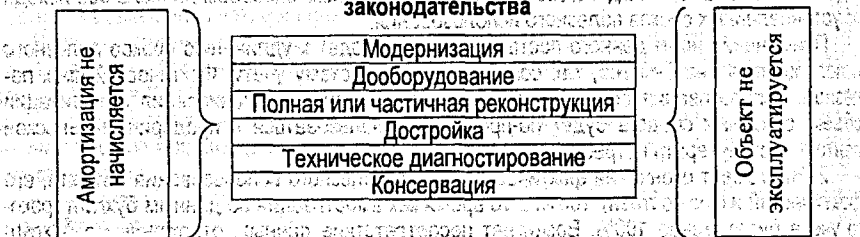


Рис. 1 – Случаи прекращения начисления амортизации в соответствии с нормами законодательства

Как выход из ситуации можно предложить совмещение сроков фактического использования со сроками полезного использования, принятых в целях начисления амортизации.

Предприятию будет необходимо внести определенные изменения в амортизационную политику на момент возобновления начисления амортизации:

- 1) пересмотр сроков полезного использования в сторону их уменьшения, что не всегда возможно;
 - 2) изменение способов начисления амортизации, применяемых для данных объектов.
- Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Применение Постановления № 327 может привести к нарушению норм Положения о порядке начисления амортизации. Это потребует от предприятия проведения дополнительных мероприятий, что увеличит затраты по приведению амортизационной политики в соответствие с законодательством.

2. В целях увеличения дохода нормы Постановления более эффективны для предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения, т.к. это не приводит к увеличению налоговых платежей.

3. Для предприятий, работающих по общей системе налогообложения, последствия отказа от начисления амортизации – увеличение налоговых платежей, для компенсации которых предприятию возможно тоже придется пересматривать амортизационную политику в дальнейшем.

ЛИТЕРАТУРА

1. О вопросах начисления амортизации основных средств и нематериальных активов в 2009 г.: Постановление Совета Министров РБ № 327 от 18.03.2009 г.

УДК 334.012.33:338.124.4

Петрова Н.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Потапова Н.В.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Принципиальные системные противоречия мировой экономики, построенной на избыточной эмиссии ничем не обеспеченного доллара, на процентных схемах, финансовых пирамидах и пузырях, на виртуальном финансовом рынке привели к возникновению глобального кризиса экономики и идеологии общества потребления.

В период кризиса наиболее пострадавшими от снижения цен на ресурсы и сокращения совокупного мирового спроса являются экспортноориентированные страны с низким уровнем внутреннего потребления. Республика Беларусь по экспорту товаров и услуг занимает в среднем 0,16% от мирового экспорта и постоянно стремится наращивать объемы экспорта с целью решения проблемы отрицательного торгового баланса. По данным статистики объемы белорусского экспорта за январь-февраль 2009 года снизились на 47,8% по сравнению с аналогичным периодом 2008 года [1].

Удорожание кредитных ресурсов, снижение деловой активности, падение покупательной способности граждан и, как следствие, снижение потребительского спроса создали серьезные проблемы внутреннего потребления. Данные факторы привели к возникновению отрицательных тенденций в реальном секторе экономики государства.

До конца 2008 года белорусская экономика на фоне мирового кризиса демонстрировала относительно стабильное развитие. В реальном секторе экономики наблюдалось снижение числа убыточных предприятий.

Однако с конца января 2009 года статистика свидетельствует об отрицательной рентабельности реализованной продукции таких отраслей, как микробиологическая промышленность, целлюлозно-бумажная, мясная и молочная. А в феврале к ним добавились стекольная, фарфорово-фаянсовая и лесозаготовительная. Среди этих отраслей худший показатель рентабельности у мясомолочников – минус 5,2%.

По данным Белстата, ряд отраслей работают с низкой прибылью: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение (7%), мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность (5%), автомобильная (4,6%), химическая (4,1%) и текстильная промышленности (4%) [1].

За два месяца более чем в два раза упала рентабельность и по всей промышленности – до 7,2% против 17,3% в январе-феврале 2008 года. Количество убыточных предприятий в первые два месяца выросло на 11% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Всего чистый убыток имеют 604 предприятия (29,5% от общего числа). Сумма чистого убытка промышленных предприятий выросла в 5,6 раза. Наибольшие убытки получили пищевики (157,8 млрд. рублей), а также предприятия машиностроения и металлообработки, легкой, химической и нефтехимической, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности.

Таким образом, в условиях разразившегося мирового финансового кризиса одной из наиболее важных задач государства становится защита экономики и создание предпосылок для её эффективного развития.

Одной из причин снижения рентабельности реализованной продукции могло быть резкое падение цен (в 2-3 раза) на внешних рынках. В частности, это произошло в молочной, нефтеперерабатывающей, лесной, машиностроительной отраслях. Существенной причиной являются также защитные меры внутренних производителей странами-торговыми партнерами РБ. Так, введение Россией ограничений на покупку импортных молочных продуктов может катастрофически отразиться на отрасли, 95% экспорта которой составляют российские рынки.

Для сокращения числа неплатежеспособных предприятий государством разрабатываются антикризисные программы, в том числе включающие меры по финансированию реального сектора экономики. Основными методами государственной санации промышленных предприятий являются:

- 1) финансирование предприятий (кредитование, дотации, субсидии, субвенции, финансовая помощь);
- 2) выкуп активов (покупка части имущества, покупка предприятия, покупка акций);
- 3) государственные заказы;
- 4) государственная поддержка (предоставление преференций, льгот, государственные гарантии, поручительство, защита отечественных производителей с помощью установления «защитных» импортных пошлин и др.).

Следует констатировать, что самыми уязвимыми в период кризиса являются крупные системообразующие, бюджетообразующие и градообразующие предприятия, многие из которых являются государственными. Данные предприятия обладают приспособленностью к изменениям внешней среды. Кроме того, на них возложен ряд социальных обязательств, таких как обеспечение занятости в регионе, содержание социальной инфраструктуры. Кризис таких предприятий влечет за собой существенные социально-экономические, а в большинстве случаев и экологические последствия.

По данным ВХС Республики Беларусь по состоянию на 01.03.2009 г. в производстве хозяйственных судов имеется 92 дела об экономической несостоятельности (банкротстве) организаций, имеющих значение для экономики и социальной сферы страны, к которым относятся государственные, градообразующие, бюджетообразующие и системообразующие организации.

Преодоление негативных последствий кризиса исключительно рыночными методами без вмешательства государства становится невозможным.

Прямая финансовая поддержка государством отдельных предприятий означает нарушение принципов конкуренции в свободной рыночной экономике. Однако данной позиции придерживаются правительства большинства высокоразвитых стран.

Снизить последствия системного кризиса экономики РБ позволит масштабная государственная поддержка.

Сохраняя жизнеспособность предприятий, государство стремится исключить неэффективное использование средств и придерживается позиции необходимости банкротства предприятий, не имеющих потенциала успешного выхода из кризиса. Достаточно сложно определить, на сколько высока вероятность выживания предприятия даже при государственной поддержке. Следует учитывать, что в краткосрочной перспективе финансирование таких предприятий является экономически неэффективным.

Для недопущения распыления государственных средств, направляемых на поддержание реального сектора экономики, важно учитывать значимость последствий сохранения или ликвидации того или иного субъекта хозяйствования [2]. Предлагаем сопоставить положительные и отрицательные эффекты данных альтернатив (рис. 1).

На практике проявление рассмотренных эффектов не всегда однозначно. Обеспечивая финансовую поддержку эффективных предприятий, государство получает отдачу в виде притока налоговых платежей в бюджет. Однако в период кризиса в республике остро стоит проблема реализации товаров. Данные статистики отражают рост запасов готовой продукции в период с 2005 по 2008 гг.

В конце 2008 г. правительство разрешило госпредприятиям, но только работающим с положительной рентабельностью), продавать свою продукцию ниже себестоимости как на экспорт, так и на внутренний рынок. Это было одной из антикризисных мер поддержки промышленности, призванной помочь предприятиям разгрузить свои склады и ускорить оборачиваемость средств. Данную меру планировалось ввести правительством до 1 января 2010 г. Однако к концу второго квартала 2009 г. данное разрешение будет отменено.

В целом соотношение складских запасов к среднемесячному объему производства выросло с 61,1% в декабре 2008 года до 91,8% в марте 2009-го.

Данный факт приводит к недопоступлению косвенных налогов в бюджет. К концу 2008 года темпы роста расходов государства на национальную экономику превышали темпы роста косвенных налогов на 25,6% [3].

Кризис предприятий реального сектора экономики

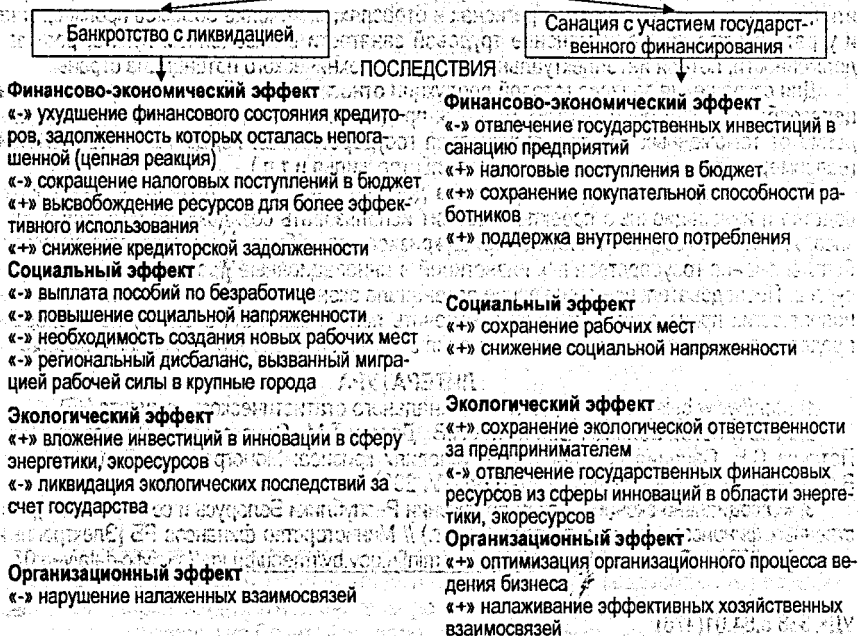


Рис. 1 Последствия санации и ликвидации предприятий реального сектора экономики

Банкротство крупных предприятий, как антикризисная мера освобождения экономики от неэффективного производства, является экономически оправданным, когда удается обеспечить продажу бизнеса по максимальной цене, чтобы наилучшим образом защитить интересы кредиторов и, по возможности, направить оставшийся капитал в более эффективную сферу обращения. Вместе с тем признание предприятия-должника банкротом имеет целый ряд социальных и экологических последствий, устранение которых вынуждено брать на себя государство. Государство берет на себя финансовую под-

держку безработных, обеспечивая выплату пособий по безработице, трудоустройство, переобучение незанятого населения. При этом оно вынуждено также решать проблемы преступности, недопущения обнищания населения.

Банкротство градообразующих предприятий в малых населенных пунктах приводит к миграции населения в более крупные города, где работу найти более вероятно. В последние годы в Беларуси проводилась активная политика по развитию деловой активности в сельской местности. Банкротство агропромышленных предприятий может привести к значительному оттоку специалистов из села.

Сохранение предприятий в результате санации бесспорно снижает социальную напряженность, обеспечивает благоприятную социальную обстановку в регионе. Целесообразность сохранения предприятия подтверждается также сохранением покупательной способности работающей части населения и соответственно поддержанием внутреннего спроса.

Таким образом, для поддержки экономики в период мирового глобального кризиса государство должно оказывать финансовую помощь предприятиям реального сектора. Целесообразность и методы такой поддержки зависят от сопоставления экономических, социальных и экологических последствий процессов ликвидации предприятий или их сохранения за счет государственного финансирования. При этом важную роль играют такие факторы, как народнохозяйственное и региональное значение убыточного предприятия, влияние на стабильность в регионах и отраслях, изменение объемов производства и утрата рынков сбыта, изменение трудовой занятости в населенном пункте, рост задолженности, потеря интеллектуального и научно-технического потенциала страны.

Для сокращения запасов готовой продукции относительно объемов ее производства целесообразно применение таких мер, как предоставление налоговых льгот, освобождение от таможенных пошлин, финансовая государственная поддержка потребителей (например, льготное кредитование строительства жилья и т.п.).

Вложение средств в период кризиса в долгосрочные высокотехнологичные производства и инновационные проекты позволит использовать создающийся потенциал кризиса. Увеличивая задолженность в период кризиса перед будущим, компенсацией может быть вложение государственных инвестиций в инновационные проекты, в сфере экоресурсов. Последовательное обновление потенциала экономики путем развития высокотехнологических производств позволит обеспечить приток капитала в страну при перераспределении мирового спроса и предложения в период преодоления мирового кризиса.

ЛИТЕРАТУРА

- 1) <http://www.belstat.gov.by> (Сайт Национального статистического комитета РБ).
- 2) Кивачук В.С., Волчик Т.В., Глушук Н.В., Драган Т.М., Сенокосова О.В., Макарук Д.Г., Потапов С.В. Санация предприятия в условиях кризиса: Монография. / Под общ. ред. В.С. Кивачука. – Брест: Издательство БрГУ, 2005.
- 3) «О социально-экономическом положении Республики Беларусь и состоянии государственных финансов» (январь-декабрь 2007 г.) // Министерство финансов РБ [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/menu/budget/analytic-data/year07>.

УДК 338.5:64.01(476)

Савельев В.В.

Научный руководитель: к.т.н., доцент Кулаков И. А.

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ОТРАСЛИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА. ПЕРЕКРЕСТНОЕ СУБСИДИРОВАНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ ТАРИФОВ НА КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

В период кризисных явлений особенно остро встает вопрос экономии. Происходит переосмысление многих очевидных фактов. Как никогда ранее становится актуальным снижение себестоимости продукции.

Проанализировав статьи затрат в себестоимости многих крупных предприятий Брестчины, я обнаружил очень интересный факт – оказывается, в вопросе оплаты за коммунальные услуги наши предприятия находятся не в равных условиях, т.к. цены (тарифы) на услуги жилищно-коммунального хозяйства (далее ЖКХ) для юридических лиц в каждом районе, каждой области разные. Почему же так происходит? Попытаемся найти ответ на данный вопрос.

Несколько раз в год постановлением Совета Министров Республики Беларусь устанавливаются тарифы на жилищно-коммунальные услуги (далее ЖКУ) для населения в разрезе отдельных видов услуг. Однако фактические расходы по реализуемым населению ЖКУ значительно превосходят доходы, которые предприятия ЖКХ получают от населения в счет оплаты ЖКУ по установленным ценам. Как видно из данных таблицы 1, за 2 месяца 2009 года населением Брестской области возмещено предприятиям ЖКХ лишь 34,9% их затрат.

Таблица 1 – Уровень возмещения населением Брестской области затрат на оказание ЖКУ за январь-февраль 2009 года

№	Наименование ЖКУ	Единица измерения	Себестоимость единицы услуги за 2009 г., руб.	Себестоимость обслуживания 2-х комнатной квартиры, руб.	Тариф за услуги, руб.	Средневзвешенная плата за обслуживаемые 2-х комнатной квартиры, руб.	Уровень возмещения затрат населением, в процентах
	1	2	3	4	5	6	7
1	Техническое обслуживание жилых помещений	1 м ² общей площади	675	32400	296	14208	43,85
2	Теплоснабжение	1 Гкал	124966,8	-	43458,3	-	34,78
3	Холодное водоснабжение	1 м ³	1183,3	-	385,7	-	32,6
4	Канализация	1 м ³	1015,2	-	242	-	23,84
5	Вывоз и обезвреживание твердых бытовых отходов	1 м ³	9033,2	-	4764,0	-	52,74
6	Пользование лифтами	1 чел	3786,6	11359,8	1421	4263	37,53
7	ИТОГО: отопительный период			348389,48		121458,45	34,86
8	ИТОГО: летний период			181258,88		63337,32	34,94
9	ИТОГО: в среднем по году						34,9

Для компенсации затрат предприятиям ЖКХ государством предусмотрены дотации, однако и они покрывают лишь незначительную часть фактических затрат.

П. п. 2.1. постановления Совета Министров Республики Беларусь от 11 апреля 1997 г. «О формировании цен на коммунальные услуги для юридических лиц» установлено включать затраты, связанные с предоставлением ЖКУ для населения, не покрываемых тарифами и другими источниками, в тарифы на коммунальные услуги для юридических лиц [3].

То есть та часть затрат по оказанию ЖКУ населению предприятий ЖКХ, которая не компенсирована ни платежами населения, по установленным тарифам, ни дотациями государства, перекладывается на «плечи» юридических лиц.

Данная процедура называется перекрестным субсидированием или, среди специалистов, просто «перекладка».

Отсюда становится очевидной схема формирования тарифов на коммунальные услуги для юридических лиц.

$$T = C + \pi + PC,$$

где C – себестоимость единицы продукции;
 π – прибыль (процент от себестоимости продукции);
 PC – перекрестное субсидирование.

$$PC = \frac{C \times P_H - D}{R_{ЮЛ}}$$

где P_H – объем реализации услуг населению по фиксированному тарифу;
 D – доходы, полученные предприятиями ЖКХ от населения, а также государственные дотации;
 $R_{ЮЛ}$ – объем реализации услуг юридическим лицам.

Для примера произведем расчет тарифов для крупных поставщиков воды (одна из ЖКУ, оказываемая населению – водоснабжение) Брестской области: Брестское КУП ВКХ «Водоканал», КУМПП ЖКХ «Брестское ЖКХ», КУПП ЖКХ «Пинское районное ЖКХ» и др. (табл. 2).

Таблица 2 – Расчет тарифов на водоснабжение для юридических лиц на 2009 год

Расчетные статьи		Наименование предприятия		
		Брестское КУП ВКХ «Водоканал»	КУМПП ЖКХ «Брестское ЖКХ»	КУПП ЖКХ «Пинское районное ЖКХ»
Реализовано всего, т. м3		22706,9	1144,9	963,4
в том числе	населению по фиксир. тарифам	18424,0	1035,5	753,4
	прочим всего	4282,9	109,4	210,0
Себестоимость, руб/т.м3		1127,71	1656,49	1548,59
расходы по населению, всего		20 776 939	1 715 299	1 166 711
Доходы, тыс.руб.	всего	7 306 137	1 267 392	1 227 086
	население	7 106 137	399 392	290 586
	% возмещения населением	34,2	23,3	24,9
	субсидии	200 000	868 000	936 500
	% возмещения субсидиями	1,0	50,6	80,3
Непокрытые затраты по населению	всего, тыс. руб.	13 470 802	447 907	-60 376
	на 1 услугу для юр.лиц, руб.	3 145	4094	-288
	% непокрытых убытков	-279	247	
Прибыль, 15%	всего, тыс. руб.	724 481	27183	48780,717
	на единицу услуги, руб.	169	248,5	232,3
Необходимый тариф 2009 года, руб.		4487	6060	1508

Проанализируем данные таблицы 2. Процент возмещения населением затрат по ЖКУ составил по «Водоканалу» 34,2%; «Брестскому ЖКХ» 23,3%; «Пинскому районному ЖКХ» 24,9%. Однако для компенсирования непокрытых населением затрат за ЖКУ предприятиям ЖКХ принято решение выделить дотации из местных бюджетов. Сумы дотаций очень разные, они зависят от многих факторов, в частности от размера бюджетов и тех целей, на которые они расходуются: В результате того, что объем реализации услуги у предприятий ЖКХ разный, удельный вес полученных от государства субсидий у КУПП ЖКХ «Пинское районное ЖКХ» составил 80% от расходов по населению, в то время как населением уже компенсировано 24,9% затрат. То есть государство по данному предприятию не только компенсировало затраты, которые не возместило население, оно, таким образом, дало субсидию и местным предприятиям, тариф на ЖКУ в 2009 году для которых будет искусственно занижен на сумму дотации. Однако предприятия города Бреста повезло меньше, нежели предприятиям, расположенным в Пинском районе. Сумма дотации государства составила лишь 1% для «Водоканала» и 50,6% для «Брестского ЖКХ», в то время как населением компенсировано лишь 34,2% «Водоканала».

лу» и 23,3% и «Брестскому ЖКХ». Следовательно, у данных предприятий непокрытые убытки, для компенсации которых они вынуждены завышать тариф для юридических лиц на сумму недобора от населения.

Так как численность населения в каждом регионе разная и плотность размещения юридических лиц (их количество в регионах), масштабы и вид деятельности тоже разные, следовательно, и тарифы для юридических лиц по коммунальным услугам разные, т.е. размер себестоимости и прибыли постоянный, а доля перекрестного субсидирования разнится от района к району.

Разговоры о перекрестном субсидировании, о тарифах на жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ) ведутся уже давно. И с экономической, и с моральной точки зрения плохо, когда не конкретный потребитель, а кто-то другой оплачивает значительную часть счета за электричество, газ, тепло или воду. Оценка перекрестного субсидирования прямо противоположна в зависимости от того, по какую сторону в этом уравнении находишься: если ты платишь только 25% своего счета за ЖКУ, то ты двумя руками «за». Если ты директор предприятия и платишь 150% стоимости того, что реально потребляешь, то ты, конечно, против.

Как ни странно, но в СССР энергетика и ЖКХ развивались по рыночным законам. Во всяком случае, в том секторе, который касался проблем ценообразования. За основу был взят экономически обоснованный принцип: платить за услугу и ресурс нужно их полную стоимость с учетом заранее заложенной прибыли для поставщиков данной услуги. В итоге отрасль работала с прибылью, что позволяло не только содержать объекты ЖКХ в рабочем состоянии, но и возводить новые. Заводы не страдали от высоких тарифов и динамично развивались: А народ, платя за свет по 3-5% от средних заработков в 120-140 руб. ежемесячно, не очень-то это замечал. «Льготников» тогда почти не было, их совокупная доля в потреблении не превышала 2%.

Так сложилось, что в результате рыночных преобразований, начавшихся еще в 1990-х гг. (сложная экономическая ситуация в стране, безработица и тому подобные явления), правительством было принято решение о том, чтобы ввести перекрестное субсидирование.

Из всего вышеизложенного следует, что население, так или иначе, возмещает затраты предприятиям ЖКХ, только не напрямую, а через товары, которые оно приобретает. В то же время возникает вопрос: «Согласны ли мы платить за то, чего не потребляли». Т.е. может лучше уплатить 100% за услуги ЖКХ, которые мы получили, чем переплачивать за товары, в цене которых заложены расходы за услуги ЖКХ, которые получил наш сосед или житель другого района, региона, области. В результате полного возмещения населением затрат за ЖКУ снизилась бы себестоимость продукции местных предприятий, и они могли бы быть более конкурентоспособны в плане цены на внутреннем и внешнем рынке. Заработная плата работников данных предприятий, возможно, увеличилась бы настолько, чтобы они с легкостью могли платить за услуги ЖКХ в полном объеме. И проблема перекрестного субсидирования не была бы столь актуальной.

Еще в 2001 г. министр экономики Республики Беларусь Владимир Шимов на пресс-конференции в Минске заявил о том, что ключевой задачей правительства РБ на 2001 г. является отмена перекрестного субсидирования.

В соответствии с «Программой развития ЖКХ на 2006-2010 гг.» уже в 2010 году население должно возмещать 80% стоимости жилищно-коммунальных услуг. По данным первого замминистра, в январе 2009 года население возмещает 29,8% стоимости жилищно-коммунальных услуг по стране. Планируется, что в 2009 году эта доля составит 32%. Таким образом, наблюдается явное отставание от запланированных показателей.

Кстати, данный вопрос заботит и МВФ, одним из условий предоставления транша для РБ от МВФ является сокращение доли перекрестного субсидирования по оплате населением услуг ЖКХ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении основных положений по составу, затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг): Постановление Минэкономики, Минфина и Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, 30.10.2008 г. № 210/161/151.
2. Инструкция о порядке формирования и применения цен и тарифов, утвержденная постановлением Минэкономики 10.09.2008 г. № 183.
3. О формировании цен на коммунальные услуги для юридических лиц: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 11.04.1997 г. № 329.

УДК 338.5:64.01(476)

Савельев В.В.

Научный руководитель: к.т.н., доцент Кулаков И.А.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Объективной реальностью сегодняшнего дня является либерализация экономики, уменьшение роли административных методов регулирования и переход к рыночным механизмам регулирования, в том числе государственному антимонопольному регулированию.

Государственная антимонопольная политика в Республике Беларусь является частью экономической политики государства и осуществляется по следующим основным направлениям:

- законодательская и нормотворческая деятельность в области конкурентной политики;
- предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности хозяйствующих субъектов и органов управления;
- демополизация товарных рынков;
- пресечение недобросовестной конкуренции;
- содействие развитию конкуренции на товарных рынках республики;
- контроль за экономической концентрацией;
- регулирование деятельности субъектов естественных монополий;
- обеспечение правовой защищенности добросовестной конкуренции;
- международное сотрудничество в области конкурентной политики.

В соответствии с функциями, определенными действующим антимонопольным законодательством, Департамент ценовой политики Министерства экономики Республики Беларусь, как уполномоченный орган государственного управления, на который возложены функции по противодействию монополистической деятельности и развитию конкуренции, осуществляет деятельность в этой области.

Одним из основных направлений, способствующих созданию условий по становлению и развитию конкурентной среды, является противодействие злоупотреблению хозяйствующими субъектами доминирующим положением на товарных рынках Республики Беларусь. Контроль со стороны государства за предприятиями-монополистами осуществляется в целях сохранения и поддержания добросовестной конкуренции, ценового равновесия на рынке.

Одним из видов контроля является формирование и ведение Государственного реестра хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках Республики Беларусь. Который имеет два уровня: республиканский и местный. Каждая область и город Минск, в лице управлений ценовой политики, ведет Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках области, и Государственный реестр субъектов естественных монополий области.

До 2003 г. велся только Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках Республики Беларусь, и местных товарных рынков, который имел три раздела:

1 раздел – перечень хозяйствующих субъектов, относящихся к естественной монополии;

2 раздел – перечень хозяйствующих субъектов, за деятельностью которых устанавливается наблюдение со стороны министерства и его территориальных органов;

3 раздел – перечень хозяйствующих субъектов, в отношении которых применяется государственное регулирование.

С принятия Закона Республики Беларусь от 16 декабря 2002 г. № 162-36 «Об естественных монополиях» и Положения о государственном реестре естественных монополий, утвержденного постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 29 апреля 2003 г. № 9 ведется два Реестра. Положением о Государственном реестре хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, утвержденным постановлением Министерства предпринимательства и инвестиций Республики Беларусь от 7 июля 2000 г. № 13, с изменениями и дополнениями определен порядок ведения реестров.

В настоящее время Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках Республики Беларусь содержит только общий перечень хозяйствующих субъектов, доминирующих на республиканском и местных товарных рынках. По состоянию на 1 января 2008 г. в Реестрах местного и республиканского уровня состоит 857 хозяйствующих субъектов, в том числе по республике – 179, Брестской области – 92, г. Минску – 42. В Реестре хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение – 646 субъектов хозяйствования, по республике – 150, Брестской области – 65, г. Минску – 37.

Антимонопольными органами ежегодно ведется мониторинг товарных рынков на предмет подтверждения либо утраты хозяйствующими субъектами своего доминирующего положения на них. В ходе изучения товарных рынков установлено, что некоторые хозяйствующие субъекты не обладают признаками доминирующего положения, а именно:

- не имеют возможности оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке;

- не затрудняют доступ на товарный рынок другим хозяйствующим субъектам;

- товары этих хозяйствующих субъектов имеют заменители или взаимозаменяемы другими товарами.

В целях построения в Республике Беларусь социально-ориентированной рыночной экономики, основой которой является здоровая конкуренция, благодаря проводимой государством антимонопольной политики созданы благоприятные условия для доступа новых хозяйствующих субъектов и организаций на рынки республики. Так, за 2004-2007 год было проведено изучение 350 товарных рынков. Это повлекло пересмотр снижения количества субъектов хозяйствования находящихся в Государственном реестре хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках республики. Количество таких субъектов снизилось в 2004-2007 гг. на 221 или на 26,0 процентов, в т.ч. республиканский уровень – 47 или на 24,0 процента, Брестская область – 76 или на 54,0 процента.

В целях предотвращения негативных проявлений монополизма антимонопольными органами на всех уровнях ведется постоянный контроль за деятельностью предприятий и организаций, занимающих доминирующее положение на товарных рынках. Так, анализируются полугодовые отчеты по форме 1-МОН, представляемые хозяйствующими субъектами- монополистами, изучаются товарные рынки, рассматриваются обращения по вопросам антимонопольного регулирования, демополизации, соблюдения антимонопольного законодательства, ведется контроль за реорганизацией и ликвидацией

субъектов хозяйствования, за сделками, сделками с акциями, имущественными паями взносами, долями уставных фондов; осуществляются проверки хозяйствующих субъектов и органов управления.

№ п.п.	Направления деятельности	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
1	Проведено проверок, всего	88	92	102	72
2	Установлено нарушений	31	64	38	19
3	Нарушения антимонопольного законодательства допущены: - хозяйствующими субъектами; - органами управления	7	23	15	8
		24	41	23	11
	Нарушение ст.5 Закона «О противодействии монополистической деятельности и развития конкуренции»	1	1	1	0
4	Рассмотрены письма и заявления по вопросам антимонопольного регулирования, демополизации, соблюдения антимонопольного законодательства и подготовлены по ним ответы и заключения	77	67	75	94
5	Изучены местные товарные рынки	116	95	77	62

Форма отчета, предоставляемая монополистами, утверждена постановлением Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 12 июля 2002 г. № 64 «Об утверждении формы государственной статистической отчетности 1-МОН «Отчет об основных показателях работы хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение на товарных рынках Республики Беларусь». Анализ данных отчетов, определяет необходимость в проведении проверки субъектов хозяйствования – монополистов и анализа определенного товарного рынка, исходя из динамики объемов производства и реализации товара, прибыли от данного вида производства.

Рассматриваются обращения хозяйствующих субъектов и физических лиц по вопросам нарушения норм антимонопольного законодательства. Так, за 2004-2007 гг. рассмотрено 313 обращений, в т.ч. по Брестской области – 34; по которым в установленные сроки были даны ответы и заключения в рамках действующего антимонопольного законодательства.

В целях обеспечения равноправной конкуренции для всех участников товарного рынка, государство отслеживает и контролирует процессы концентрации, чтобы предотвратить чрезмерную концентрацию рыночной власти, монополизацию рынка одной либо двумя компаниями или приобретение ими доминирующего положения. Противодействие указанным процессам реализуется посредством проведения согласования проектов создания, реорганизации и ликвидации хозяйствующих субъектов, контролем за приобретением акций, паев, долей участия в уставном капитале хозяйствующих субъектов. Последнее было осуществлено в 2004-2007 гг. – по 451 обращению, в т.ч. по Брестской области – 55.

За 2004-2007 гг. органами антимонопольной политики проведено 354 проверки, установлено нарушений в 152 случаях (или 43,0 процента), в т.ч. органами управления 99 фактов (65,0 процентов). Как видно из таблицы, в основном нарушения допускаются органами управления, 70,0 процентов это нарушения ст. 15. Закона, т.е. соглашения (согласованные действия), иные акты государственных органов, ограничивающие конкуренцию. Из нарушений допущенных хозяйствующими субъектами 5,0 процентов составляют злоупотребления доминирующим положением, т.е. нарушение ст. 5 Закона Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции». По Брестской области проведено 82 проверки, нарушения установлены в 15 случаях. По фактам допущенных нарушений антимонопольными органами применяются соответствующие меры воздействия, направленные на устранение совершения противоправных деяний, нарушающих требования законодательства РБ.

Проведенный анализ позволяет сделать однозначный вывод о том, что:

- во-первых, монополистическую деятельность следует определить как противоречащее антимонопольному законодательству действия (бездействие) хозяйствующих субъектов, направленные на недопущение, ограничение или устранение конкуренции. Такая противоправная деятельность исключает право на равные условия хозяйственной деятельности путем отказа отдельными хозяйствующими субъектами от исполнения юридической обязанности воздерживаться от определенных действий, нарушающих права других лиц. Общей ее направленностью является приобретение преимуществ в хозяйственной деятельности незаконными методами и средствами;

- во-вторых, субъектами монополистической деятельности должны признаваться только хозяйствующие субъекты.

- в-третьих, монополистическая деятельность совершается только целенаправленно (умышленно) и может выражаться как в форме действий, так и бездействия;

В этой связи необходимо:

- установить в антимонопольном Законе минимальную предельную величину рыночной доли, исключающей возможность квалифицировать положение хозяйствующего субъекта на товарном рынке как доминирующее (в данном случае можно согласиться с уже установленными и используемыми антимонопольными органами величинами);

- исключить императивные показатели рыночной доли, устанавливающей факт доминирования хозяйствующего субъекта на товарном рынке;

- устанавливать доминирующее положение хозяйствующего субъекта в каждом конкретном случае исходя из комплексного анализа соответствующих параметров товарного рынка, в том числе и с учетом рыночной доли хозяйствующего субъекта.

Внести изменения в Инструкцию по определению доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках Республики Беларусь, предусматривающую комплексный анализ и оценку конкурентной среды на основе конкретизации содержания соответствующих параметров товарных рынков и учета зарубежного опыта антимонопольного регулирования.

В связи с этим необходимо искать другие пути решения, такие, как усиление конкуренции между товаропроизводителями. Один из главных уроков десятилетий изучения рынка состоит в том, что устранение барьеров на вход и выход с рынка, а также неуклонная борьба против любых форм сговора – это вернейший путь к тому, чтобы избежать монопольного ценообразования и активизировать инновационный процесс. Указанную стратегию можно уместить в нескольких основных правилах.

Во-первых, развитие конкуренции между товаропроизводителями следует осуществлять, в первую очередь, через формирование и поддержку отечественных предпринимательских структур, которые вынудят государственные предприятия работать эффективнее.

Во-вторых, элементы конкуренции на высокомонополизированных рынках можно организовать путем проведения аукционов. При достаточном числе участников аукциона, желающих выйти на рынок, и отсутствии сговора, соперничество между ними может привести к устранению монопольных цен.

В-третьих, следует уничтожить любые ограничения, негативно влияющие на конкуренцию.

Кроме этого, целесообразно использовать возможности малого бизнеса для устранения «застоя» в экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ганакова, Е.О. О государственном реестре хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках // Е.О. Ганакова // Республика. – 2006. – 16 сак. – С. 11-12.

2. Об утверждении формы государственной статистической отчетности 1-МОН «Отчет об основных показателях работы хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение на товарном рынке»

рующее положение на товарных рынках Республики Беларусь»: Постановление Министерства статистики и анализа РБ, 12 июля 2002 г., № 64 // Нац. реестр правовых актов РБ, — 2002. — № 77. — 8/8222.

3. О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции: Закон Респ. Беларусь, 10 дек. 1992 г., № 2034-XII // Ведомости Верховн. Совета РБ, — 1992. — № 36. — Ст. 569.

4. О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции»: Закон Респ. Беларусь, 10 дек. 1992 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2000. — № 8. — 2/139; 2002. — № 138. — 2/903.

УДК 338.48+313(476)

Скопец Г.Г., магистрант

Научный руководитель: к.э.н., доцент Козинец М.Т.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТУРИЗМА БРЕСТСКОГО РЕГИОНА

Туризм — динамично развивающаяся и высокодоходная сфера экономики, формируемая усилиями множества субъектов хозяйствования.

Рынок туристического бизнеса в Беларуси набирает обороты, при этом его основой выступает выездной туризм (87% приходится на долю выбитий). В 2008 году численность посетивших нашу страну иностранных туристов сократилась и составила 86,9% по сравнению с 2007 годом. Значительное сокращение наблюдается в городе Минске и Гродненской области. Для Могилевского, Гомельского, Брестского и Минского регионов характерно возрастание туристического потока. Организация туристических маршрутов по территории Беларуси значительно отстает, но Брестский регион, уступая только городу Минску, лидирует благодаря известным маршрутам (например, посещение Брестской крепости, Беловежской пушчи).

По сравнению с 2007 г. количество туристов, выезжавших из Республики Беларусь за рубеж, в 2008 г. составило 73,6%, в том числе по областям: Гомельской — 110,2%, Минской — 104,2%, Могилевской — 83,8%, Витебской — 78,9%, города Минска — 76%, Брестской — 66,4%, Гродненской — 22,9%. Такое сокращение выезжающих туристов связано с общемировым кризисом, а также снижением реальных доходов населения [1].

Туризм в Брестском регионе, как в Республике Беларусь, не занимает должного положения в экономике страны, как в соседних европейских странах. Регионы Беларуси отличаются слабой известностью на мировом туристском рынке и малым использованием системы маркетинга национального туристского продукта: Древняя история, богатая культура, разнообразная природа — эти преимущества должны стать основой регионального сотрудничества с зарубежными фирмами и туристскими организациями.

В последние годы происходят значительные позитивные перемены в области туризма. Стремясь сбалансировать белорусский туристический рынок, государство выбрало в качестве приоритетного направления развитие въездного и внутреннего туризма. Правильность выбора подтверждает положительная тенденция увеличения числа туристов, посетивших Беларусь, и уменьшение числа туристов РБ, выезжавших за рубеж.

Оценивая данные таблицы, стоит отметить улучшение соотношения числа посетивших Беларусь к числу выезжавших из страны. Если в 2000 году на одного иностранного туриста приходилось 21,4 туристов Беларуси, выехавших за рубеж, то в 2008 такое соотношение равно 1:4,2. Общее же число посетивших Республику Беларусь за рассматриваемый период увеличилось по сравнению с 2000 годом на 52%, а общее число белорусских туристов, выезжавших за рубеж, сократилось на 70%. Важнейшими причи-

нами существенного сокращения числа поездок за границу являются усложнение визовых формальностей по некоторым популярным направлениям (Польша, Болгария, Италия и др.), а также увеличение интереса белорусских граждан к внутреннему туризму.

Таблица 1 – Посещение иностранными туристами Беларуси и выезд белорусских туристов за рубеж (человек)

Годы	Число иностранных туристов, посетивших РБ			Число туристов РБ, выезжавших за рубеж		
	всего	в том числе из		всего	в том числе в	
1	2	иностранных государств	стран СНГ	5	иностранные государства	страны СНГ
3	4	5	6	7	8	9
1995	16869	12518	4351	625898	570899	54999
2000	60224	48050	12174	1289034	1181570	107464
2001	61491	50757	10734	1386660	1215137	171523
2002	63484	55177	8307	1436483	1198669	237814
2003	64289	56600	7689	1108237	837199	271038
2004	67517	54505	13012	514593	208126	306467
2005	90811	61980	28831	572398	268043	304355
2006	89524	62790	26734	525430	278271	247159
2007	105410	66523	38887	516796	283685	233111
2008	91587	38715	52872	380349	205930	167348

Источник: Статистический сборник Департамента по туризму, 2009 г.

Если в период 2000-2004 гг. число иностранных туристов, посетивших Беларусь, составляло 60-67 тысяч человек ежегодно, то в 2005-2006 гг. – около 90 тысяч, а в 2007 г. – превысило 100 тысяч, что говорит об эффективности принятых мер, связанных с развитием въездного туризма.

Развитие туризма в любом регионе зависит от целого комплекса факторов: условий и ресурсов. В выигрыше находятся те страны, которые имеют все многообразие ресурсов (море, горы, гостиницы). Для всех регионов Беларуси требуется, с сохранением основополагающих для туризма ресурсов, совершенствование инфраструктуры туристического бизнеса и наращивание инновационного потенциала.

Под инновационным потенциалом понимают синтезированный результат непрерывного процесса выработки новых знаний и их коммерциализации в туризме [2]. Совершенствование инновационного потенциала может быть достигнуто внедрением продуктовых инноваций и технологических новшеств, новых элементов маркетинга и менеджмента в сферу турбизнеса.

Для Беларуси нетрадиционные виды туризма (например, познавательный тур по Полесскому радиационно-экологическому заповеднику) расширят ассортимент туристических продуктов. Использование технологических инноваций исторически развивало возможности перемещения туристов, увеличивало комфортность их пребывания в регионе и многое другое. Поэтому для Беларуси и Брестского региона необходимо совершенствовать информационную систему средств размещения и туристических фирм, использовать нетрадиционные способы оказания туруслуг (например, восстановление рядов или исторических событий с участием туристов), а также с учетом экологизации мышления туристов увеличивать число экологических туристических центров.

Применение маркетинговых нововведений при продвижении регионального туристического продукта позволит решить проблему слабой известности Беларуси на мировом туристском рынке, но необходимо синтезировать государственное и частное финансирование.

Для Брестского региона использование инноваций необходимо ориентировать на создание информационной инфраструктуры гостиниц, музеев и субъектов, на нетради-

ционные способы оказания туристических услуг, на рост экологических центров и туров, на новые формы их продвижения.

Таблица 2 – Основные элементы инновационного потенциала туризма

Типы инноваций	Цели внедрения	Общая характеристика мероприятия
Продуктовые инновации	Расширение ассортимента туристических продуктов и услуг, привлечение туристов	Познавательные туры по радиационному заповеднику, экологические туры по болотам и озерам Беларуси
Технологические новшества	Повышение качества и конкурентоспособности туристических услуг, доступность для туристов из разных стран	Создание информационной инфраструктуры гостиниц, музеев и всех субъектов в системе «on line». Этнографические туры с участием в народных обрядах и событиях
Маркетинговые инновации	Повышение рейтинга и известности Беларуси	Выставки, презентации, бенчмаркинг тур-продуктов

Источник: Собственная разработка автора

В географии приезжающих туристов в Брестский регион преобладают граждане стран СНГ (7391 человек, в т. ч. из России 7138); при этом данные не учитывают приезды к родственникам и знакомым. Далее следуют польские туристы (1271 чел.), немецкие (483 чел.), американские (165 чел.) и прочие туристы. Туристы из Брестского региона в большей степени отправляются в Польшу (19858 человек), Украину (13692 чел.), Россию (4366 чел.), Румынию (1561 чел.), Чехию (1092 чел.), Литву (1029 чел.), Болгарию (927 чел.), Турцию (592 чел.) и т.д. [3].

Для Брестской области характерна экспансия выездного туризма, вызванная отсутствием моря, невысоким уровнем сервиса и слабой технической оснащенностью, отсутствием информации о субъектах и туристических ресурсах, сложностью корректировки маршрутов, отсутствием маркетинга при продвижении туристических продуктов Брестского региона и т.д.

Внедрение инновации на рынок Брестского региона осуществляется с отставанием от столицы и от соседних стран. Например, такой вид гостиничных услуг, как таймшер, представляет система владения клубным отдыхом. Эта долгосрочная аренда клубных средств размещение с правом пользования ими в течение определенного времени применяется в Польше около 10 лет, в России около 5 лет, в Минске уже существует около двух лет, а в Бресте из-за малой доли состоятельных граждан не предлагается.

Несмотря на выгодное географическое положение и богатую культуру нашей страны, Беларусь не реализовывает свой туристический потенциал в полной мере, вследствие чего недополучает десятки миллионы долларов. Неэффективное управление рекреационно-познавательными и оздоровительными ресурсами, недостаток пропаганды туристических направлений – проблемы, требующие немедленного разрешения.

Перспективы в соответствии с Комплексной программой развития туризма на 2008-2015 гг. предусматривают строительство, реконструкцию и ремонт более 840 туристических объектов к 2010 году. Особое внимание уделяется развитию инфраструктуры средних и малых городов, придорожного сервиса, центров духовной и религиозной культуры, экологических зон.

Для поддержания сферы туризма в регионах необходимо:

- создать единую информационную систему по пропаганде туристических ресурсов, продуктов и субъектов Брестского региона;
- с учетом активизации государственной поддержки белорусским субъектам стоит активизировать выставочную деятельность;
- адаптировать предложения субъектов Брестской области для иностранных туристов с учетом целей путешествия, способов заказов и прочих параметров;
- исследовать происходящие изменения на рынке туристических услуг и использовать

инструменты комплекс маркетинга по продвижению туристических продуктов.

Данные рекомендации способствуют формированию туризма как доходного сектора экономики, что позволит решить ряд социальных проблем Брестской области.

Итак, результаты борьбы за потенциальных туристов напрямую зависят от инновационной туристской политики и от соответствующего потенциала самих субъектов. Следует подчеркнуть, что внедрение инноваций может обеспечить рост доходов от национального экспорта услуг, в том числе и от туризма. С этой целью необходимо повысить адаптивность субъекта настоящего исследования к нововведениям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистический сборник Департамента по туризму, 2009.
2. Оболенский В.П. Россия на пути к инновационному развитию // Мировая экономика и международные отношения, 2008. – № 9. – С. 31.
3. Статистический ежегодник Брестской области. – Брест: Альтернатива, 2008.

УДК 338.124.4:658(476)

Соловей Е.В.

Научный руководитель: доцент, магистр экономики Оперовец Т.В.

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

С точки зрения экспертов, наиболее подверженными мировому кризису являются банковский, реальный секторы белорусской экономики. И если банковская система Беларуси менее подвержена мировому кризису, чем в других странах, то следует обратить внимание на реальный сектор экономики.

Что же касается реального сектора экономики, то наиболее болезненно кризис скажется на экспортных отраслях. Более половины ВВП страны ориентировано на экспорт.

Около 80% белорусского экспорта формируют 25 компаний (Беларуськалий, БМЗ, нефтеперерабатывающие и автомобильные заводы, химическая отрасль). Падение мирового спроса на белорусские товары ведет к сокращению производства. А рост складских запасов приводит к замораживанию оборотных.

Как было ранее отмечено, наибольший ущерб от развития мирового кризиса получили экспортные отрасли. Значительное влияние кризис оказал на транспортные организации, которые специализируются на международных перевозках.

В ходе проведения исследования были изучены основные показатели хозяйственной деятельности двух транспортных организаций А и Б.

Анализ организации А г. Бреста проводился за 1 квартал 2009 года в сравнении с 1 кварталом 2008 года (таб. 1).

Таблица 1 – Основные показатели деятельности организации А

	январь.08	февраль.08	март.08	всего 1 квартал 2008	январь.09	февраль.09	март.09	всего 1 квартал 2009
кол-во перевозок	11	17	16	44	2	5	14	21
вес, т				649				315
сумма, млн.р.	35,88	57,13	73,95	166,96	5,58	14,63	41,73	61,94

Различия в показателях значительные. Сразу бросается в глаза существенное уменьшение количества перевозок и суммы выручки в 1 квартале 2009 года по сравнению с 1 кварталом 2008 года по причине сокращения заказов и уменьшения спроса на услуги фирмы, а также снижения тарифов на перевозки.

Еще одним отрицательным моментом для организации является сокращение уровня оплаты труда (таб. 2). На данный показатель значительное влияние оказал фактор уменьшения заказов, т.к. значительную часть зарплаты составляют выплаты по командировке, которые напрямую зависят от количества перевозок.

Таблица 2 – Динамика выплат по командировке организации А

Показатели	январь 2008 г.	февраль 2008 г.	март 2008 г.	январь 2009 г.	февраль 2009 г.	март 2009 г.
1. Общая сумма командировочных, тыс.руб.	4472	3937	6253	1558	909	4133
2. Количество рабочих	15	15	15	15	15	15
3. Средняя сумма командировочных в расчете на 1 рабочего, тыс.руб.	298	262	417	104	61	276

Также на основе финансовой отчетности был проведен анализ организации Б за 2007 и 2008 г. В таблице 3 представлены основные показатели деятельности фирмы.

Таблица 3 – Основные показатели деятельности организации Б

Показатели	2007 год	2008 год	абсолютное изменение	темп роста, %
Выручка	5239	4856	-383	92,7
Себестоимость	4083	4856	773	118,9
Чистая прибыль	848	30	-818	3,5
Краткосрочные обязательства	1337	2342	1005	175,2
Дебиторская задолженность	74	95	21	128,4

Как видно из таблицы, за исследуемый период наблюдается значительное уменьшение прибыли, которое вызвано уменьшением выручки, а также увеличением себестоимости и краткосрочных обязательств. Причиной уменьшения выручки послужило снижение как фрахтовых ставок на международном транспортном рынке, так и потребности заказчиков в транспортных услугах. На увеличении себестоимости сказались увеличение процентных ставок по полученным кредитам, а также рост цен на ГСМ, которые занимают основную долю расходов предприятия.

В ходе анализа были рассмотрены две разные транспортные организации, которые отличаются по видам перевозок, направления, численности работников, но были выявлены схожие тенденции. Можно отметить, что и до настоящего момента в транспортной отрасли РБ имелись определенные проблемы. Интеграция страны в мировой кризис усугубляет ситуацию и увеличивает долю убыточных организаций. Для выхода на более прибыльную работу и улучшения показателей деятельности предприятия должны изыскивать внутренние резервы: меры по увеличению оборачиваемости автотранспорта и количество ездки за период; по сокращению времени нахождения автотранспорта в ремонте; по более эффективному использованию и выбору видов топлива; поиск наиболее перспективных направлений перевозок, — а отнюдь не внешние источники, поскольку доступ к финансам в настоящее время затруднен в связи с высокой ценой кредитных ресурсов.

Подобная позиция банков наблюдается и в строительной отрасли РБ. Доступ к кредитным средствам осложнен как для застройщиков, так и для покупателей.

Между тем, по мнению Правительства, жилищное строительство — это тот «спасательный круг», который может вытянуть страну из кризиса: обеспечить и экономический рост, и занятость населения.

Негативные последствия кризиса приводят к сокращению объемов строительных работ. Но не все строительные организации в настоящий момент переживают данное

падение. Могут существовать некоторые объективные причины, позволяющие удержать предприятие от стагнирования. Рассмотрим для примера подобное предприятие.

Анализ выполнения объемов СМР организации показывает, что в целом они не подверглись кардинальным изменениям (Таб. 4).

Таблица 4 – Анализ выполнения объемов СМР

Показатели	2008 год			2009 год	
	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль
Стоимость подрядных работ по генеральному подряду	2046,9	2119,1	2828,5	2004,5	3672,9
СМР, выполненные собственными силами	1582,9	1537,5	1551,5	1307,8	2037,4
СМР, выполненные по субподрядным договорам	464	581,6	1277	696,7	1635,5
Удельный вес СМР, выполняемых собственными силами, в общем объеме работ по генеральному подряду, %	77,3	72,6	54,9	65,2	55,5

Среднесписочная численность персонала, удельный вес в ней рабочих, а также средняя выработка даже увеличилась (Таб. 5).

Таблица 5 – Анализ трудовых ресурсов

Показатели	2008 год			2009 год	
	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль
Объем СМР, выполненных собственными силами, в фактических ценах, млн.руб.	1582,9	1537,5	1551,5	1307,8	2037,4
Среднесписочная численность строительно-производственного персонала, в т.ч. рабочих	216 (183)	221 (188)	224 (191)	232 (200)	243 (211)
Удельный вес рабочих в численности работающих, %	84,7	85,1	85,3	86,2	86,8
Среднечасовая выработка одного рабочего, тыс.руб.	7643,0	8602,679	7902,307	7603,488	11051,2

Для выяснения причин данной ситуации обратимся к анализу источников финансирования инвестиций у застройщика (Таб. 6).

Таблица 6 – Анализ структуры источников финансирования

Источник финансирования	2008 год			2009 год	
	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль
Доля республиканского бюджета	53,6	45,6	36,6	65,6	51,6
Доля местного бюджета	8,9	9,6	18,8	10,1	23,9
Доля собственных средств организации	26,9	22,8	11,7	19,6	12,8
Доля кредитов банков	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0
Доля иностранных источников	1,5	3,8	3,0	3,1	2,0
Доля средств населения	0,2	0,1	0,5	0,0	0,0
Доля прочих источников	8,9	18,0	29,6	1,6	9,5
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Здесь мы можем увидеть, что наибольшая часть в общем составе средств занимает доля республиканского бюджета, который за исследуемый период не претерпел значительных изменений. Данный факт объясняется работой строительной организации в основном по госзаказам, а незначительные колебания в поступлении средств – наличием у бюджета заранее разработанной программы.

Доля средств местного бюджета в общем объеме не столь велика как республиканских, и им присуща та же особенность. Их уменьшение в январе 2009 года и резкое уве-

личение в феврале 2009 года можно объяснить отсутствием утвержденной программы местного финансирования в начале года.

Можно также отметить уменьшение доли собственных средств и средств населения. Сокращение собственных источников может быть связано с ростом дебиторской задолженности.

Удельный вес средств населения составляет незначительную часть в общем объеме источников, но на их примере можно наглядно увидеть общее настроение населения в стране после декабря 2008 года.

Состав кредитных источников у предприятия не велик, что создает положительный момент для строительного управления в качестве определенной независимости от колебаний процентных ставок по кредитам.

Анализ структуры себестоимости СМР по статьям (Таб. 7) показал увеличение доли расходов по эксплуатации строительных машин и механизмов и уменьшение доли основной заработной платы.

Государство поставило задачу на фоне мирового кризиса и падения цен снизить стоимость строящегося жилья в Беларуси. В этих условиях получило развитие уже давно наметившееся противоречие в формировании цен на строящееся жилье. Правительство, устанавливая ценовой барьер, тем самым ограничивает рост цен на жилье, что вместе с постоянным удорожанием строительных материалов (а в настоящий момент, в первую очередь, импортируемых) приводит к вынужденному сокращению такой статьи затрат, как оплата труда. Например, развитие данной проблемы в РФ вылилось в массовые увольнения. В Республике Беларусь решение пока видится в сокращении окладов специалистов, переводе работников на неполный рабочий день.

Таблица 9 – Анализ структуры себестоимости СМР по статьям

Статья	октябрь 2008 г.	ноябрь 2008 г.	декабрь 2008 г.	январь 2009 г.	февраль 2009 г.
1. Материалы, млн.руб.	45,82	44,96	44,68	40,49	44,38
2. Основная заработная плата, млн.руб.	13,01	13,01	12,32	12,51	10,88
3. Расходы по эксплуатации строительных машин и механизмов, млн.руб.	8,57	7,52	7,48	10,39	11,15
4. Накладные расходы, млн.руб.	26,46	28,24	29,40	30,10	27,06
5. Прочие расходы, млн.руб.	6,14	6,27	6,12	6,51	6,53
ИТОГО:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

К слову, относительно недавно в ресурсно-сметные нормы вновь были внесены изменения. При этом ставки не повысились, а понизились. Застройщики ищут все возможные способы, в том числе за счет собственных источников, чтобы повысить заработок своих работников. Однако в настоящий момент застройщики начинают испытывать недостаток собственных средств. Еще недавно строительным организациям удавалось улучшить свое финансовое положение за счет маневра: средства, полученные от одного заказчика, шли на финансирование работ на других объектах; но с недавнего времени строительные организации столкнулись с неплатежами со стороны своих давних и надежных партнеров.

В общем по предприятию можно сделать выводы, что наличие у строительного управления таких преимуществ, как вхождение в состав программы бюджетного финансирования, относительная независимость от кредитных источников, а также отсутствие недостатка в трудовых ресурсах пока что создают на предприятии определенный запас прочности. Однако можно предположить, что на предприятиях с др. источниками финансирования, а именно: с собственными средствами и средствами населения – ситуация складывается плачевная.

Одним из направлений решения проблем реального сектора экономики видится в развитии и внедрении инноваций. Основная проблема – это недостаточная конкурентоспособ-

ность белорусского производства и экспорта. Среди технологий, внедренных в производство нашей страны за последние 5 лет, современными признаны всего 6-8%, причем из них 2-3% — тех, которым нет аналогов в мире. А вот статус традиционных технологий имеют 80%, причем многие из них были профинансированы в качестве инновационных.

Так же как в целом по реальному сектору экономики, возможное развитие строительного комплекса связано с внедрением инновационных технологий. Тем более, что, по мнению специалистов, у Беларуси есть для этого все необходимые интеллектуальные ресурсы. К примеру, до начала 90-х годов в Минске работал филиал союзного ВНИИ строительных машин и инструментов. Тогда парк техники постоянно обновлялся. В настоящий же момент это происходит в основном за счет импорта оборудования; значительная часть которого создана по проектной документации, разработанной некогда в Беларуси.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоги и бухгалтерский учет. — 2005. — № 3.
2. Национальный бухгалтерский учет. — 2005. — №№ 6, 9.
3. Главный бухгалтер. — 2007. — №№ 2, 9, 21.
4. Бухгалтерский учет и анализ. — 2004. — №№ 8, 10; 2005. — № 4; 2007. — № 7.
5. Налоговый вестник». — 2007. — №№ 3, 17, 21.
6. Герасимова В. Измерение глубины // Национальная экономическая газета. — 2009. — № 10.
7. Гольберт И. Построение системы анализа хозяйственной деятельности в строительстве // Финансовый директор. — 2008. — № 2 — С. 28-34.
8. Герасименко А. Кризиса нет, есть роблемы // Национальная экономическая газета. — 2009.
9. Кризис — вирусная болезнь. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bdg.by/analytics/77.html>
10. Внешнеэкономическая деятельность. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mirk.gov.by/economy/4>
11. В Беларуси вскоре может начаться обвал цен на жилье. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://news.tut.by/121524.html>

УДК 693.22.084.18

Счастлёнок М.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Юрчик В.И.

ОБЛАСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, ПРИНЦИПЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Успешное функционирование предприятия в условиях рыночной экономики невозможно без планирования его деятельности.

Важна роль анализа в подготовке информации для планирования и прогнозирования результатов деятельности; оценке качества и обоснованности плановых показателей, в проверке и объективной оценке их выполнения. Разработка планов для предприятия по существу также представляет собой принятие решений, которые обеспечивают развитие производства в будущем планируемом отрезке времени. При этом учитываются результаты деятельности за предыдущие периоды, изучаются тенденции развития экономики предприятия, выявляются и учитываются дополнительные резервы производства. Экономический анализ является средством не только обоснования планов; но и контроля за их выполнением с целью выявления недостатков, ошибок и оперативного воздействия на экономические процессы; корректировки планов и управленческих решений.

Как наука, экономический анализ является системой специальных знаний, которая предусматривает:

- 1) научное обоснование бизнес-планов, объективная оценка их выполнения;
- 2) выявление позитивных и негативных показателей и количественное измерение их влияния;
- 3) обобщение лучшего опыта, принятие оптимальных управленческих решений.

Экономический анализ представляет собой самостоятельную отрасль научных знаний, имеющую свой предмет и объекты исследования, целевую направленность, метод и методику, способы и приемы для выявления того существенного в предмете и объектах, что интересует данную науку и пользователей результатов экономического анализа.

В качестве совокупного объекта анализа выступает хозяйственная деятельность организаций.

Содержательная сторона анализа как науки представлена системой специальных знаний, связанных с исследованием экономических явлений и процессов, результатов хозяйственной деятельности, тенденций ее развития, обоснованием оценок и методик выявления положительных и отрицательных факторов, с умением выбрать эффективное решение в условиях неопределенности и риска.

Содержание экономического анализа

Содержание анализа, его предмет, целевая направленность, современные условия, в которых осуществляется хозяйственная деятельность, роль анализа в системе управления экономикой организации формируют его задачи. Экономический анализ выступает не только основной составляющей любой из функций управления, но и сам является видом управленческой деятельности, предшествующей принятию управленческих решений для поддержания бизнеса на необходимом уровне. Эта активная роль анализа ставит перед ним ответственные задачи. Сосредоточим внимание прежде всего на тех задачах, которые связаны с нынешней сложной хозяйственной ситуацией и с исключительной ролью экономического анализа в преодолении сложившихся проблем.

2. Свободное взаимодействие рыночных субъектов, конкуренция, отягощенная криминалистическими тенденциями и гнетом монополий, коммерческий риск и неопределенность получения ожидаемых экономических выгод и так далее. Отсюда для анализа весьма актуальной становится задача обоснования выбора оптимальных вариантов деловых решений из имеющихся альтернатив.

2. Развитая в научных и методических аспектах система экономического анализа и оценки деятельности хозяйствующих субъектов позволяет выявлять, систематизировать и актуализировать решение наиболее сложных и часто встречающихся хозяйственных ситуаций и разрабатывать наиболее эффективные рекомендации по их устранению и выходу из создавшегося положения.

3. Хозяйственная практика требует использования в анализе многомерных оценок эффективности хозяйственной деятельности с учетом решения социальных, экологических и гуманитарных проблем, проблем использования чистой прибыли и ее капитализации и др.

4. Совершенствование методик изучения рынка и партнеров может рассматриваться как важная самостоятельная задача анализа.

Метод и методика экономического анализа

Метод науки — это свойственный ей способ проникновения в содержание своего предмета.

Любая наука, в том числе и экономический анализ, в своих исследованиях базируется на диалектическом методе познания. Использование этого всеобщего метода в анализе коммерческой деятельности организаций предусматривает изучение явлений и процессов в движении, развитии и изменении, предполагает исследование как положительных, так

и отрицательных их сторон, а также внутренних противоречий, выявление и изучение причинно-следственных взаимосвязей. Диалектический подход к изучаемым объектам означает рассмотрение их в качестве сложных систем, требующих в процессе познания как детализации причин и факторов развития, так и обобщения результатов анализа.

Можно выделить внутри три группы методов: 1) базовые; 2) экономико-математические; 3) эвристические.

Базовые методы экономического анализа – это: совокупность приемов, применяемых при изучении многих экономических наук, творчески переработанные применительно к особенностям их предметов.

Базовые методы применяются преимущественно для предварительного изучения и общей оценки деятельности хозяйствующего субъекта. На последующих этапах анализа возникает необходимость для измерения влияния отдельных структурных подразделений и их сотрудников на конечные результаты хозяйствования, детализации выводов о воздействии разных внешних и внутренних факторов на использование экономического потенциала хозяйствующего субъекта, для этого применяются следующие методы.

Особую ценность для совершенствования анализа представляют новые приемы, заимствованные из математики и математической статистики, которые позволяют выразить связь факторов с анализируемым обобщающим показателем сначала на основе соединения множества факторов в группы и измерения влияния этих групп в целом, а затем дифференциации полученных зависимостей по входящим в группу факторам. Эти экономико-математические методы (главные компоненты, каноническая корреляция, кластерный анализ и др.) используются не только для измерения, но и научно обоснованной типологической группировки факторов.

Эвристические методы часто называются психологическими. При работе экономических экспертов часто используются психологические методы отбора, например, при организации работы или при разделении ролевых функций экспертов.

Также важным элементом для анализа являются финансовый рычаг, операционный рычаг и сопряженный рычаг.

ФИНАНСОВЫЙ РЫЧАГ – воздействие на уровень прибыли за счет собственного капитала и заемного финансирования.

$FR = (1 - \text{ставка налогообложения}) * (\text{экономическая рентабельность} - \text{средняя расчетная ставка}) * (\text{заемные средства} / \text{собственные средства})$

Дифференциал – разница между экономической рентабельностью активов и средней расчетной ставкой процента по заемным средствам.

Плечо – характеризует силу воздействия финансового рычага.

Получаем дифференциал равный – 1,04%, плечо = 0,13.

При ставке налогообложения эффект финансового рычага равен – 0,09.

Это означает, что в данном случае происходит вычет из рентабельности собственных средств предприятия. Привлеченные заемные средства не обеспечивают предприятию возможность их эффективного использования в пользу.

ОПЕРАЦИОННЫЙ РЫЧАГ – показывает, на сколько увеличится прибыль при увеличении объема продаж.

$OR = \text{валовая маржа} / \text{прибыль}$

Имеем данные по валовой марже и прибыли в базовом и отчетном году. Посчитаем операционный рычаг.

В базовом году он равен 4202,2. В отчетном году = 3453,7

Наблюдается неблагоприятная ситуация – снижение силы воздействия операционного рычага.

СОПРЯЖЕННЫЙ РЫЧАГ – показывает взаимодействие операционного и финансового рычагов, характеризует совокупное влияние предпринимательского и финансового

рисков и показывает, на сколько процентов изменится чистая прибыль при изменении объема реализации на 1%.

$CP = \text{сила воздействия } OP * \text{сила воздействия } FP$.

Сила воздействия операционного рычага вычисляется как валовая маржа/прибыль и она равна – 5,01.

Сила воздействия финансового рычага рассчитывается как сумма валовой прибыли и процента по кредитам и делится на балансовую прибыль. Она равна 1,04.

Эффект сопряженного рычага равен 5,2104.

Можно сделать вывод о том, что при увеличении выручки на 1 процент, прибыль увеличится на 5,21.

Экономический анализ – важнейшая составляющая экономических наук, в решающей мере определяющая достоверность и надежность выводов, которые делаются в отношении состояния, перспектив развития и эффективности деятельности субъектов хозяйствования разного уровня. Существует большое количество областей применения экономического анализа, различные методики и инструменты. Со временем в экономический анализ приходят всё более новые и усовершенствованные методики анализа. Перед ним стоят важные задачи по решению современных проблем, с которыми сталкиваются субъекты хозяйствования в сложных ситуациях. Экономический анализ играет исключительную роль в прогнозировании, оценке, планировании хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бородулин А.Н., Кузнецов В.Н., Мельник М.В. Теория экономического анализа. – Тверь, 2006.
2. Мельник М.В., Шерemet А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2005.
3. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ. – М., 2004.

УДК 338.448.2:640.41

Трифонюк П.Н.

Научный руководитель: к.т.н., доцент Ерошенко Е.И.

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА г. БРЕСТА

Индустрия туризма, как и любая другая сфера деятельности, является весьма сложной системой, степень развития которой зависит от степени развития экономики страны. Хотя стоит отметить, что связь тут двухсторонняя: туризм может приносить и приносит государственной казне огромные деньги.

И вот уже не первый год одним из основных пунктов Национальной программы по развитию Республики Беларусь является развитие сферы туризма. А развитие туризма невозможно представить без развития гостиничной инфраструктуры.

Сегодня гостиничный бизнес – одна из наиболее перспективных и быстроразвивающихся отраслей (ежегодный прирост номеров 3-4% в год). Поэтому гостиничный бизнес как подотрасль туристического несет в себе огромный потенциал для белорусского рынка.

Гостиничный бизнес перспективен как минимум по следующим причинам:

1) в Беларуси наблюдается повышение деловой активности, что, как правило, неизбежно вызывает увеличение объемов так называемого "делового туризма", причем не только внутреннего, но и въездного.

Анализируя потенциальные "гостиничные потребности" рынка, необходимо спрогнозировать, как развивается в городе "деловой туризм", поскольку именно находящиеся в

деловых поездках бизнесмены и сотрудники фирм занимают львиную долю номеров большинства гостиниц. Оказание качественных гостиничных услуг к тому же инициируется наличием в Бресте такой "приманки" для будущих иностранных и отечественных "командированных", как, к примеру, предприятия, обладающие экспортным потенциалом.

2) наблюдается повышение доходов населения, которое приводит к тому, что люди все больше путешествуют (в том числе и по родной стране), а значит, останавливаются в гостиницах.

Туристский потенциал, в первую очередь, зависит от количества культурных и исторических памятников и от того, сколько здесь начинается или завершается туристических маршрутов.

3) Республика Беларусь, заявившая о своей интеграции в европейские структуры, постепенно становится для европейцев (в данном случае – европейских туристов) понятнее, а значит, и привлекательнее.

Т.к. Беларусь не обладает наиболее популярными природными ресурсами (море, горы), поэтому в данном контексте необходимо обратить внимание на первые два пункта.

Развитие белорусского гостиничного бизнеса невозможно без анализа международного опыта в данной отрасли. Какие отели строить, как их классифицировать, какую концепцию питания лучше выбрать; как правильно организовать работу персонала... и многие другие вопросы, которые необходимо досконально изучить для успешного развития гостиничного бизнеса региона.

На сегодняшний день в мире насчитывается около 350000 отелей. В каждой стране они классифицируются по-разному. В рамках исследования был изучен опыт различных стран в области законодательства и классификации. В результате, оказалось, что самыми распространенными классификациями являются: система звезд, применяемая во Франции, в Австрии, Венгрии, Египте, Китае и ряде других стран; система букв, используемая в Греции; система «корон», характерная для Великобритании; система разрядов и другие. В общем, для каждой страны характерна своя классификация гостиниц, и гостиницы, относящиеся к одной категории, но расположенные в разных странах, имеют существенные различия.

Что же касается Беларуси, то в стране существует традиционная звездная классификация. По межгосударственному стандарту ГОСТ 28681.4-95 "Туристско-экскурсионное обслуживание. Классификация гостиниц", действующему в Беларуси с 2000 года, сертификация гостиниц на звездность была добровольной. Т.е. она служила дополнительным фактором, повышающим конкурентоспособность услуг, и многие гостиницы прошли ее добровольно для того, чтобы занять определенное место на рынке этих услуг. Однако после принятия Госстандартом Постановления № 64 от 15.07.2008 г., гостиницы, претендующие на звездность, должны пройти обязательную сертификацию.

Однако в Беларуси на сегодняшний день данную сертификацию на соответствие требованиям ГОСТ 28681.4-95 прошли лишь 18 из около 257 работающих в республике (всего 300 средств размещения).

Пять звезд присвоено гостинице "Европа" (г. Минск).

Четыре звезды: "Отель "Минск", "Виктория" (г. Минск), "Лучеса" (г. Витебск).

Три звезды: гостиница Международного образовательного центра "IBV", гостиницы "Планета", "Юбилейная", "Орбита", гостиница РУП "Республиканский горнолыжный центр "Силичи" (г. Минск и Минская обл.); ЗАО "Отель "Эридан" (г. Витебск), "Гостиничный комплекс "Нафтан" ОАО "Нафтан" (г. Новополоцк), гостиница "Турист" ЧУП "Гомель-турист" (г. Гомель), гостиница "Славинаспорт" (г. Жлобин), "Гостиница № 1", "Гостиница № 3", "Гостиница "Вискули" ГПУ НП "Беловежская пуца" (Брестская обл.), гостиница "Континент" (г. Лида), гостиница "Турист" (г. Бобруйск).

Брестских гостиниц среди звездных на сегодняшний день нет. Хотя по результатам проведенного опроса администраций гостиниц, такое положение их не устраивает, по-

этому во второй половине года «Интурист», «Беларусь» и «Веста» войдут в сертифицированные ряды белорусских гостиниц с тремя звездами на фасаде.

Сертификация белорусских гостиниц – еще одна из мер по реализации программы развития туризма в Республике Беларусь на 2006-2010 годы, по приведению материальной базы гостиниц; санаторно-курортных учреждений; домов отдыха, профилакториев в соответствие с международными стандартами по сервису обслуживания.

Считается, что сертификация – это залог повышения качества предоставляемых в Беларуси гостиничных услуг, и, безусловно, повлияет на работу гостиниц в лучшую сторону. Потому как цель присвоения категории (ее можно получить только при проведении сертификации) – сориентировать клиента на определенный уровень качества.

Хотя по мнению самих участников турбизнеса, уровень обслуживания в отечественных гостиницах сертификация не поднимет. Действительно, к этому вопросу можно подойти и с другой стороны: Зачем какой-нибудь региональной гостинице вкладывать деньги и повышать уровень комфортности, если в ближайшей округе она единственная и выбора у туристов все равно нет?

Качественные услуги в гостиничном бизнесе – неотъемлемая часть реализации Национальной программы по развитию туризма. Все впечатления от самого города, его видов и достопримечательностей могут быть очень искажены «набором эмоций» от пребывания в гостинице. Согласно статистике, довольный клиент расскажет о своих впечатлениях трем знакомым, а недовольный – десяти!

Поэтому, когда туристы едут в Беларусь, и в Брест, в частности, или направляются здесь проездом, необходимо создать такие гостиничные условия, чтобы уставший турист останавливался в наших гостиницах не от безысходности, и отсутствия сил продолжать путь, а с уверенностью в том, что он получит весь спектр услуг, в котором нуждается. Никто не говорит, что в Бресте нужно срочно превращать все гостиницы в элитные дорогие отели. Нет, речь идет не о том. Как показывает международный опыт, именно гостиницы среднего класса наиболее востребованы у туристов. Однако необходимо улучшить уровень обслуживания в отечественных гостиницах. Учитывая тот факт, что Брест приграничный город и доля иностранцев в наших гостиницах достаточно велика (гостиница «Веста» – 55-60%; гостиница «Интурист» – 40-45%; гостиница «Беларусь» – 15-20%), очень важным моментом является именно предоставление качественного комплексного обслуживания иностранных гостей, туристов и бизнесменов.

Основные проблемы формирования гостиничного потенциала г. Бреста:

1. Недостаток номерного фонда.
2. Отсутствие четко сформулированных внутренних стандартов обслуживания.
3. Негибкая политика ценообразования.
4. Отсутствие единой информационной системы бронирования.
5. Недостаточная заинтересованность в формировании коммуникационной политики со стороны администраций гостиниц.
6. Небольшая доля персонала со специальным образованием.
7. Неразвитая система предоставления дополнительных услуг.

Нормы, определяющие количество гостиниц в отдельно взятом населенном пункте и существующие еще с советских времен, гласят: на каждую тысячу человек городского населения должно приходиться, как минимум, пять гостиничных мест. Все отели города могут разместить чуть более 1100 постояльцев. Факт на лицо. Бресту нужны еще гостиницы.

Стоит отметить, результаты исследования показали, что напрямую связывать посещаемость гостиницы со стоимостью номеров в ней нельзя. И говорить нужно не столько о цене, сколько о соотношении цена/качество. Так, в одном из проведенных в европейских гостиницах опросов посетители поставили стоимость номера лишь на третье место по важности в перечне факторов, влияющих на выбор ими того или иного отеля.

Белорусские гостиницы перешли к единому тарифу на свои услуги. Речь идет о том, что отныне все гости нашей страны, независимо от того, откуда они приехали, должны платить за проживание в гостиницах одну цену с белорусами. И если ряд столичных гостиниц перешли на единый тариф еще в прошлом году, т.к. Минск может себе это позволить: иностранных туристов здесь несравнимо больше, то Брест, заполняемость гостиничных мест которого на 80-90% обеспечивают наши соотечественники и граждане СНГ, к выравниванию для них цен с иностранцами не стремился. В среднем для белорусов стоимость гостиничных услуг в этом году выросла на 10-14 процентов. Иностранцев же единый тариф не может не порадовать! Для них цены стали ниже!

В ценовой политике многих европейских гостиниц стоит отметить тот факт, что для привлечения дополнительных клиентов охотно, причем в довольно солидных объемах, исполняют скидки (накопительные, корпоративные, и особенно выходного дня). К примеру, скидка выходного дня может достигать 30-40% стоимости номера. У нас же такое не практикуется! Хотя загруженностью в выходные дни брестские гостиницы похвастать не могут.

А для повышения загруженности своего номерного фонда во время уик-энда брестским гостиницам следовало бы посерьезнее отнестись к идее организации и активного продвижения групповых и индивидуальных туров выходного дня для иностранцев. Со скидками выходного дня! Самостоятельно или при помощи турфирм. Это реальный способ привлечения потенциальных клиентов (сравнительная характеристика показывает, что цены в Бресте могут стать конкурентным преимуществом гостиничного бизнеса города). Потому что Брест хоть и обладает определенным туристским потенциалом и инфраструктурой, они не позволяют задержаться в городе над Бугом на более продолжительный срок, чем 1-2 дня (за исключением так называемых деловых туристов естественно). По-моему, именно таким образом гостиничный потенциал города мог бы быть использован намного лучше!

Во всем мире очень популярна реклама гостиниц на собственных сайтах в Интернете, которая не только выходит на безграничный круг потенциальных клиентов, но и дает им возможность тут же воспользоваться обратной связью со службой бронирования гостиницы.

Однако для отечественной сферы гостеприимства эта эффективная возможность привлечения клиентов является большой проблемой. В гостиницах запросто могут потребовать от гостей, которые пытаются получить бронь, факсом прислать гарантийное письмо, подкрепленное также подписью бухгалтера. Для граждан СНГ в этом уже нет ничего странного, но иностранцев, не привыкших иметь с бронированием таких трудностей, это пугает.

В результате, Брест – город с хорошим потенциалом развития гостиничного бизнеса. Для этого, как мы выяснили, он имеет свои предпосылки. Однако сама по себе эта отрасль не станет развиваться бешеными темпами. Поэтому всем кто так или иначе связан с данной отраслью, необходимо приложить немало усилий, направленных на:

- увеличение номерного фонда;
- улучшение условий размещения;
- повышение качества гостиничного обслуживания;
- расширение спектра оказываемых услуг;
- повышение интенсивности сотрудничества с турфирмами;
- создание единой информационной базы всех брестских гостиниц;
- определение оптимального уровня «цена/качество»;
- создание официальных сайтов брестских гостиниц;
- упрощение процесса бронирования номеров;
- развитие фирменной «белорусской» кухни в пригостиничных барах и ресторанах;

• добродушное отношение персонала гостиниц к гостям (цитата из статьи: «Обслуживайте клиентов так, как хотели бы; чтобы обслуживали вас!»). Только комплексное выполнение поставленных задач сможет вывести сферу гостиничных услуг Беларуси, в общем, и Бреста, в частности, на качественно новый уровень.

ЛИТЕРАТУРА

1. www.booking.com – система он-лайн бронирования отелей по всему миру.
2. www.brestturist.by – сайт гостиницы «Беларусь» (Брест).
3. www.frontdesk.ru – сайт «Сообщество профессионалов гостиничного бизнеса».
4. www.hotelero.ru – сайт «Гостиницы Москвы».
5. www.hotelmaster.ru – сайт «Гостиничный бизнес, гостиничное хозяйство».
6. www.inn.tj – сайт «Отели и гостиницы мира».
7. www.komandirovka.ru – сайт о гостиницах стран СНГ.
8. www.neg.by – сайт «Экономической газеты».
9. www.online-tour.com.ua – сайт «Туризм. Путешествия. Отдых».
10. www.prohotel.ru – информационно-справочный ресурс, посвященный гостинично-му бизнесу.
11. www.vb.by – сайт газеты «Вечерний Брест».
12. www.tnpa.by – сайт Государственного комитета по стандартизации РБ.

УДК 330.147

Трутько Н.С.

Научный руководитель: ассистент Лысюк Р.Н.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ

Целью настоящей работы является выявление и анализ положительных и отрицательных факторов, влияющих на привлечение иностранных инвестиций в Республику Беларусь, а также прогнозирование путей улучшения инвестиционного климата РБ.

Инвестиционные ресурсы являются неотъемлемым инструментом улучшения социально-экономического климата любого государства. Необходимость привлечения иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь опосредована тем, что любая организация, как коммерческая, так и некоммерческая, имеет лишь ограниченное количество свободных финансовых ресурсов, доступных для финансирования в обновление собственных основных фондов.

По состоянию на 2007 год основным источником инвестиций являлись собственные средства организаций (43%), на 26% осуществлялось финансирование из бюджета и внебюджетных фондов, на 25% за счет прочих источников (заемных средств других организаций, кредитов банков и др.) и лишь 1% инвестиций в основной капитал осуществлялся за счет иностранных источников (рис. 1) [4].

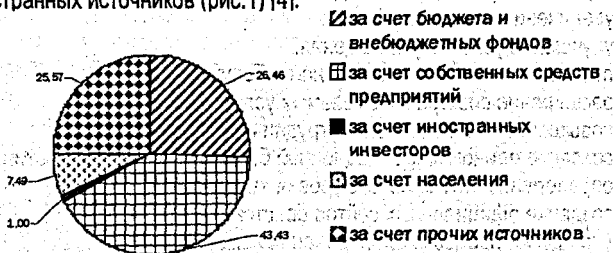


Рис. 1 – Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования

В связи со сложившейся ситуацией всю большую актуальность приобретает исследование понятия инвестиционный климат.

Под **инвестиционным климатом** понимается совокупность экономических, политических, юридических, социальных, бытовых и других факторов, влияющих на приток иностранных инвестиций в страну.

На основе данных из отечественных и зарубежных литературных источников, факторы, влияющие на инвестиционный климат РБ, можно разделить на две группы: внешние и внутренние.

Внешние факторы:

1. Экономико-географическое и геополитическое положение.

Наша страна, расположенная на пересечении европейских транспортных коммуникаций, имеет возможность выгодно использовать это расположение как для стимулирования развития национальной экономики, так и для усиления своих позиций в региональной политике [11].

2. Демографический потенциал.

В современном обществе главным богатством выступает человеческий потенциал, а интеллект нации становится реальным двигателем и определяющим фактором прогресса. По мере продвижения процесса глобализации человеческий потенциал становится важнейшим ресурсом, который не имеет аналогов [11].

3. Экологическая ситуация.

В Республике Беларусь экологическая обстановка осложнена повышенным радиационным фоном. По сравнению с другими факторами (загрязнение атмосферы, эрозия почвы) уровень радиации волнует как жителей республики, так и иностранных субъектов хозяйствования [3].

4. Уровень инфляции.

Данный показатель относится к важнейшим макроэкономическим показателям. Его высокие значения свидетельствуют о негативных процессах, происходящих в экономике конкретной страны. Инфляционный риск возникает в связи с неопределенностью величины денежных потоков из-за воздействия инфляции, измеренный величиной покупательной способности.

По данным Федеральной службы государственной статистики России, в январе-феврале 2009 года инфляция в Беларуси стала самой высокой среди стран Европы.

Рост потребительских цен в январе 2009 года в Беларуси составил 4,1%, а в январе-феврале – 5,4% [8].

5. Другие: негативная составляющая имиджа Беларуси как страны; слабость институтов рыночной экономики; наличие открытой международной мониторинговой информации о Беларуси, которая далеко не всегда благоприятна для имиджа страны.

Внутренние факторы:

1. Нестабильность (стабильность) инвестиционного законодательства.

Особую сложность в практике применения внутреннего законодательства республики в области иностранных инвестиций создают:

- определенная непоследовательность законодательных актов;
- принятие текущих нормативных актов, противоречащих положениям законодательной базы;
- искажение и некорректное толкование существующих правовых норм.

Данный фактор создает негативный прецедент и является причиной восприятия западными инвесторами законодательной базы республики как нестабильной и непредсказуемой [9].

2. Нестабильность (стабильность) налоговой системы.

Иностранные инвесторы, как потенциальные, так и уже освоившие свое дело в республике, в качестве главной проблемы отмечают:

- перегруженность, неустойчивость, несовершенство налоговой системы;
- непредсказуемость законодательно-правовой базы [10].

3. Условия получения финансовой поддержки или льгот со стороны государства.

Государственные предприятия имеют преференции не только по доступу к кредитным ресурсам, но также по доступу на внутренний рынок, по участию в программе гос. закупок. Даже тарифы, условия аренды для иностранцев другие [6].

4. Наличие свободных экономических зон (СЭЗ).

В настоящее время на территории Республики Беларусь созданы и работают следующие свободные экономические зоны: («Брест», «Витебск», «Гродноинвест», «Гомель-Ратон», «Минск», «Могилев») [2].

На иностранных инвесторов в СЭЗ распространяется:

- 1) система государственных гарантий охраны инвестиций;
- 2) гарантия со стороны государства возврата своей доли в имуществе предприятия по остаточной стоимости, а также перевод причитающихся им сумм доходов, в том числе и в иностранной валюте, полученных от вложенных в зону инвестиций; за пределы СЭЗ и Республики Беларусь.

5. Высококвалифицированная и относительно недорогая рабочая сила.

На 1000 человек, занятых в реальном секторе экономики, приходится около 450 работников с высшим и средним специальным образованием. Такая высокая квалификация работников достигается благодаря созданной в стране системе подготовки кадров [11].

6. Другие: социальная, политическая и экономическая стабильность; развитый научно-технический, промышленный и экспортный потенциал; состояние финансово-кредитной системы.

На основе разнообразных факторов, влияющих на привлечение иностранных инвестиций, международные организации в своей работе используют методы оценки инвестиционного климата страны для присвоения ей международного рейтинга.

Опорными индикаторами для определения эффективности работы правительства, качества инвестиционного климата целесообразно выбрать значимые для инвесторов индексы авторитетных международных организаций, таких как:

- ✓ Всемирный банк (оценка делового климата и качества государственного управления);
- ✓ Всемирный экономический форум (Швейцария) (оценка конкурентоспособности);
- ✓ оценка экономической свободы (фонд Heritage (США) и институт Фрейзера (Канада));
- ✓ оценка странового и инвестиционных рисков (от Economist Intelligence Unit (Великобритания);
- ✓ оценка качества механизмов по защите прав собственности (от Альянса по защите прав собственности (США));
- ✓ оценка восприятия коррупции (от Transparency International (Германия));
- ✓ оценка глубины рыночных трансформаций (от Европейского банка реконструкции и развития);
- ✓ оценка политической свободы и свободы прессы (от Freedom House, США) [7].

Например, международный фонд Heritage Foundation и журнал Wall Street Journal, подсчитывая индекс экономической свободы среди всех стран мира, в 2009 году присвоили Беларуси 167-е место.

Индекс экономической свободы – это рейтинг, показывающий, насколько экономика того или иного государства соответствует либеральным принципам.

Индекс экономической свободы базируется на 10 индексах, измеряемых по шкале от 0 до 100, причем показатель 100 соответствует максимальной свободе.

Вес каждого из 10 факторов считается одинаковым, поэтому итоговый индекс представляет собой среднее арифметическое из показателей. По мнению авторов индекса, экономическое развитие страны прямо связано с динамикой этого индекса.

Все страны по этому индексу делятся на следующие группы:

<u>Свободные</u>	– с показателем	80-100
<u>В основном свободные</u>	– с показателем	70-79,9
<u>Умеренно свободные</u>	– с показателем	60-69,9
<u>В основном несвободные</u>	– с показателем	50-59,9
<u>Деспотичные</u>	– с показателем	0-49,9 [6]

Международная рейтинговая компания Standard & Poor's подтвердила суверенные кредитные рейтинги Республики Беларусь на 2007 год.

Это долгосрочный рейтинг по обязательствам в иностранной валюте (В+) и долгосрочный рейтинг по обязательствам в национальной валюте (ВВ), а также краткосрочные рейтинги по обязательствам в иностранной и национальной валюте (В) [1].

Таким образом, в связи с невысокими значениями международных рейтинговых оценок и как следствие недостаточным притоком иностранных инвестиционных ресурсов в РБ, Правительству необходимо разрабатывать пути улучшения инвестиционного климата, а также проводить мероприятия по привлечению иностранных инвестиций.

Для улучшения инвестиционного климата страны и повышения значений ее рейтинговых оценок необходимо провести ряд экономико-социальных мероприятий.

Пути улучшения инвестиционного климата РБ:

Во-первых: для привлечения инвестиций в экономику РБ необходимо создание механизмов страхования инвестиций: от экономических и политических рисков. В целях привлечения инвестиций, в том числе иностранных, следует продолжить:

- совершенствование ряда законодательных актов о свободных экономических зонах, об иностранных инвестициях и их защите;
- развитие системы гарантий, защиты и страхования иностранных инвестиций, залоговых операций, разрешения споров;
- развитие договорно-правовых основ участия Республики Беларусь в международном инвестиционном сотрудничестве;
- привлечение внешних заимствований с расширением инвестиционной направленности.

Во-вторых: необходимо стимулировать расширения спроса на инвестиционные ресурсы предприятий для реализации проектов с вовлечением в инвестиционный процесс отечественных производителей машин и оборудования [5].

В этих целях приоритетными должны стать меры по:

- защите прав собственности и совершенствованию корпоративного управления;
- защите прав кредиторов;
- выравниванию условий конкуренции и эффективной антимонопольной политики;
- развитию лизинга и проектного финансирования и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дмитривич Н. Улучшение инвестиционного климата в Республике Беларусь: от слов к делу // Финансовый директор. – 2008. – № 6. – 13.
2. Петрович Э. Формирование благоприятных условий для инвестиционной деятельности в СЭЗ // Экономика и управление. – 2008. – № 4. – С. 129.
3. Санация предприятия в условиях кризиса. Монография / В.С. Кивачук, Т.В. Волчик, Н.В. Глушук, Т.М. Драган [и др.] / Под общей редакцией В.С. Кивачука / Брест, БГТУ, 2005. – 620 с.
4. Статистический ежегодник Республики Беларусь «Беларусь в цифрах»: – Мн.: Минстат, 2009. – 1040 с.
5. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г./Национальная комиссия по устойчивому развитию Респ. Беларусь; редколлегия Я.М. Александрович [и др.] – Мн.: Юнипак. – 200 с.

6. <http://liberty-belarus.info>
7. <http://romanchuk-jaroslav.blog.tut.by>
8. <http://www.belta.by>
9. <http://www.center.gov.by>
10. <http://www.infoBank.by>
11. <http://www.invest.belarus.by>
12. <http://www.marketgid.com>

УДК [339.138:378.1](476.7)

Ющенко Г.Л.,
 Научный руководитель: к.э.н., доцент Медведева Г.Т.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БРЕСТСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Целью настоящей работы является повышение привлекательности учреждения «Брестский государственный технический университет» на рынке образовательных услуг. Основой исследований стало создание электронной базы Access, позволяющей проводить анкетирование одновременно в различных целевых группах. Преимуществом такой базы является получение суммирующих и обработанных результатов одновременно по ходу наполняемости анкеты в количественном и процентном выражении. Еще одним преимуществом является гибкость изменения базы и запросов по необходимости.

1. Считаете ли Вы обязательным посещение образовательного сайта?

2. Считаете ли Вы необходимым проведение встреч в вузах с представителями БрГТУ?

3. Когда Вы планируете выбрать в свой ВУЗ поступать?

4. По какому критерию Вы выберете ВУЗ?

5. По какому критерию Вы выберете специальность?

6. Чем, на Ваш взгляд, БрГТУ отличается от своих конкурентов?

7. Каким образом в ВУЗе необходимо для вас получить сведения о поступлении?

8. Каким образом в специальности необходимо для вас получить сведения?

9. Знакомы ли Вы с рекламно-информационной продукцией БрГТУ?

	Да	Нет
Итого	228 (72,3%)	89 (27,7%)

10. Присмотрите в порядке убывания количества рекламно-информационной продукции БрГТУ:

1. Вышелос в ВУЗе

2. Включен в ВУЗе

3. Сторонний портал или с ссылкой ВУЗа

4. Информационный сайт

5. Печатный и Старый

6. Различные информационный материал в БрГТУ

7. Оборудование лабораторий

8. Прогнозистика

9. Престижность

10. Приспособленность

Рис.1 – Образец электронной анкеты базы Access

Как показало исследование, 88,91% потенциальных абитуриентов считают высшее образование обязательным, что позволяет сделать вывод о количестве поступающих абитуриентов в 2009 году, а также это и влечет за собой конкурентное обострение и борьбу между вузами за своих студентов. Необходимым проведение встреч в школах с представителями вузов считают 90,12% школьников. По результатам исследований, проводить такие встречи следует задолго до начала учебного года (49,39%), в начале учебного года (34,6%), к середине (11,79%) и к концу учебного года (3,66%).

Также были получены результаты по каким критериям выбирается вуз и специальность. Наиболее важными критериями выбора вуза являются – направленность (74,95%), престижность (60,17%) и влияние родителей (57,14%). Наиболее важными критериями выбора специальности являются – исходя из собственных наклонностей (69,15%), востребованность специальностей (54,18%), престижность специальностей (51,4%). Наиболее важной информацией о вузе и специальностях; необходимой для принятия решения о поступлении, самой важной является – о специальностях (76,03%), о дальнейшем трудоустройстве (53,71%), об оплате и льготах (39,51%), о предоставлении общежития (36,22%); о специальности – о проходном балле (57,45%), о конкурсе по специальности (52,3%), о дальнейшем трудоустройстве (47,03%). Следовательно, именно на эти критерии следует ставить акцент при разработке рекламно-информационных материалов.

Задавшись целью выяснить, что школьники знают и слышали об университете, какое впечатление сложилось у них на начальной стадии взаимодействия потенциального абитуриента и УО «БрГТУ», были предложены различные показатели, где на наиболее высоком уровне БрГТУ опережает других конкурентов. По мнению школьников – условия поступления (35,56%), качество подготовки (23,26%), место расположения (24,6%), преподаватели (20,14%). Низким уровнем считают – рекламно-информационный материал (14,4%), трудоустройство (10,96%), условия для проживания (10,43%).

Знакомы ли потенциальные абитуриенты с рекламно-информационной продукцией УО «БрГТУ», 72,75% школьников ответила, что ничего не слышали о такой информации. Исследуя далее эту важную тему, было выяснено, что наиболее интересными материалами являются видеодиск о вузе – 61,86%, 40% – буклет о вузе, 25,63% – плакаты и стенды, 22,81 – сувенирная продукция.

Следует также отметить, что средний балл опрошенных составил: от 8 до 10 баллов – 60,22%, от 6 до 8 – 38,4% и от 4 до 6 – 1,1%, что, в принципе, может свидетельствовать о высоком потенциале будущих студентов.

Проанализировав вышеизложенную информацию, следует сделать вывод, что данное исследование имело большое значение для понятия о том, как усилить рекламно-информационную базу Брестского государственного технического университета.

Учитывая высокие оценки о качестве, условиях поступления, месте расположения, преподавателях среди потенциальных студентов, следует максимально использовать эти плюсы для поддержания и усиления престижа университета.

Результаты исследований были оформлены актом внедрения и внедрены в деятельность Приемной комиссии Брестского государственного технического университета и Центра тестирования.

Опираясь на собственные выводы и исходя из результатов исследований, мной были предложены следующие пути повышения привлекательности вуза:

1. В целях укрепления в сознании потенциальных абитуриентов положительного образа УО «БрГТУ» задолго до начала приемной кампании следует проводить встречи со школьниками на их территории в начале учебного года, в середине и в конце в 10-ых/11-ых классах.

2. Для осуществления этого предложения необходимо наличие единого пакета рекламно-информационного материала. Данный материал должен обладать гибкими свойствами, т.е. периодически обновляться, соответствуя как внутренним требованиям, так и внешним. Следует учитывать, что наиболее важной информацией является информация о специальностях, т.е. как можно глубже нужно расписывать такой материал, приводить примеры из сотрудничества с предприятиями; фотографии и мнения людей, обладающих положительным имиджем в обществе.

3. Следует каждый год проводить подобного рода тестирование школьников для того, чтобы знать их приоритеты, которые в современности довольно быстрыми темпами

движутся вперед. Главным успехом в достижении поставленных целей является постоянное напоминание о существовании университета, о его непрерывной работе по повышению престижа. Потенциальные абитуриенты и их родители должны знать как можно больше о той работе, в которую вкладывает свои силы деятельность УО «БрГТУ». И для налаженной связи необходима четко организованная работа маркетологов и специалистов по маркетингу с целевыми аудиториями.

4. Хотелось бы внести предложение о платных студиях по обучению рисованию, платных курсов иностранных языков. Потенциал университета позволит заинтересовать таким образом население города, тем самым приблизит его к себе и отложится как нечто неотделимое от себя.

5. Большим праздником для всех была бы организация выставки архитектурных сооружений из погодоустойчивых материалов перед фасадом университета. Это играло бы тройную роль: с одной стороны, это эстетически украсило бы город, с другой, это было бы хорошей рекламой для жителей и гостей города, т.к. университет расположен вдоль главной улицы города. И в третьих, это было бы интересно самим студентам и сотрудникам, если представить все в виде конкурса.

Альтернативой этой идеи была бы выставка внедрения архитектурных разработок внутри университета, где были бы представлены макеты реально существующих городских кварталов и тех же кварталов с внедрением новых задумок архитекторов.

6. Еще одной идеей является создание видеотеки, где были бы собраны отснятые материалы о факультетах, студентах, достижениях и мероприятиях. Сделать общедоступным такую видеотеку не только внутренним пользователям вуза, но и жителям города было бы выгодно и полезно. Это лишнее бы раз сократило дистанцию между университетом и потенциальными абитуриентами.

Расходы на реализацию предложений составят 7 045 240 бел.руб. в год. Если предположить, что 1% школьников, а это составляет примерно 30 человек, поступят в университет на платной основе, а год обучения для заочников стоит 1 119 700, то прибыль в год составит: $30 \cdot 1\,119\,700 = 33\,591\,000$ бел.руб. Эффективность будет более, чем в три раза.

И неотъемлемой частью на пути достижения поставленных целей должно быть постоянное исследование тех, кого нужно обучать, и тех, для кого обучают. Знание – успех и процветание!

УДК 321(075).8

Вдовиченко И.Г.

Научный руководитель: ст. преподаватель Бодак М.С.

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ ИДЕОЛОГИИ БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВА

Государственная инновационная политика – это комплекс методов воздействия государственных структур на экономику и общество в целом, связанных с инициированием и повышением экономической и социальной эффективности инновационных процессов [3].

В настоящее время инновационная политика в развитых странах является составной частью государственной социально-экономической политики. Она позволяет решать задачи перестройки экономики, непрерывного обновления технической базы производства и выпуска конкурентоспособной продукции.

Важнейшей формой реализации инновационной деятельности является инновационная инфраструктура: научно-технические, образовательные, производственные организации и их объединения.

В странах Европейского союза стимулирование инновационной деятельности вышло за национальные рамки и всё в большей степени становится общей задачей. Кооперация в исследованиях и разработках даёт возможность европейским компаниям противостоять конкурентам, объединять технологические ресурсы, добиваться экономии средств за счёт расширения масштабов и соединения технических и интеллектуальных возможностей [9].

Учитывая актуальность инноваций для достижения социально-экономических целей, вопросы активизации инновационной и инвестиционной деятельности определены как один из приоритетов Республики Беларусь. Принятая в 1996 году программа развития научно – инновационной деятельности Республики Беларусь позволила заложить основы законодательного регулирования в этой сфере. Однако произошедшие за последние годы изменения в экономике Республики Беларусь требуют принятия на государственном уровне решений, соответствующих нынешней экономической ситуации.

Особенность нашей страны заключается в том, что имеется достаточно мощный научно-технический потенциал, значительные достижения в различных отраслях науки и техники, заделы в фундаментальных исследованиях. Ориентация этого потенциала на реализацию научно-технических разработок в производстве на данный момент не достаточно эффективна.

Основными причинами такого состояния являются отсутствие у большинства руководителей и научных работников знаний в области менеджмента, маркетинга, недостаточность собственных средств у организаций и ограниченные возможности финансовой поддержки государства, неразвитость финансово-кредитной системы.

Беларусь не достигла ещё состояния «инновационной восприимчивости». Об этом свидетельствует, например, численность малых предприятий, занимавшихся реализацией научно-технических разработок. Так, в 1996 г. в сфере науки и научного обслуживания работало 4,2% малых предприятий, в промышленности – 16%, в то время как в торговле и общественном питании – 50%. При этом в последующие годы их доля снижается – 1997 г. – 2,8%, 1998 г. – 2,2%, 2001 г. – 1,4% [1].

По доли лиц с высшим образованием, занятых в экономике (40,7%), Беларусь превосходит среднеевропейский уровень (21,2% для ЕС). Вместе с тем, пока не удалось переломить негативные тенденции оттока и старения научных кадров. За 2004 г. среднегодовая численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, уменьшилась в республике с 29 981 до 28 750 человек, или на 4,1% [7].

Государством предпринимаются действенные меры по укреплению и омоложению кадров. С 2003 г. для ученых в возрасте до 35 лет установлены повышающие коэффициенты к тарифным окладам в размере 1,3-1,5. Применяется активная система надбавок и премий для стимулирования научной творческой деятельности. Вводятся ведомственные конкурсы исследовательских грантов.

Эффективность научно-инновационной деятельности самым тесным образом связана с выставочной деятельностью, с участием белорусских производителей в различных международных информационных сетях и организациях.

Одним из важнейших параметров, характеризующих возможности инновационного развития страны, является наукоёмкость валового внутреннего продукта (ВВП). В 2004 г. внутренние затраты на исследования и научные разработки достигли величины 313,7 млрд. р., относительно ВВП (наукоёмкость) – 0,63%. В сопоставимых ценах рост внутренних затрат в 2004 г. оказался равным 115,2% при росте ВВП – 111,0%. Другими словами, при достаточно высоком темпе роста ВВП рост объемов деятельности в научной отрасли оказался более интенсивным, что отвечает государственным приоритетам социально-экономического развития. Согласно прогнозным показателям, уровень наукоёмкости ВВП в 2010 г. составит 0,7% [5].

Ведущая роль государства в финансовой поддержке инновационной деятельности в Республике Беларусь обусловлена сложившейся структурой затрат на науку, когда примерно 50% средств выделяется из бюджета и 50% из внебюджетных источников.

Новый механизм финансирования инновационной деятельности предполагает существенный рост внебюджетных средств, направляемых на исследования, разработки и внедрение. Поставлена задача – достичь к 2020 г. объемов привлечения средств из внебюджетных источников в размере 70% от всего объема финансирования науки [8].

В условиях ограниченности бюджетных средств на первый план выходят показатели эффективности их использования, что обуславливает необходимость совершенствования программно-целевых методов управления научно-технической сферой страны.

Определены 28 приоритетных макротехнологий, которые должны обеспечить производственную специализацию Беларуси в системе мировых хозяйственных связей и конкурентоспособность отечественной продукции на внутреннем и внешних рынках. Это, прежде всего, машиностроительный и сельскохозяйственный комплекс, электронная, вычислительная и оптоволоконная техника, строительные материалы, биологические, тонкие химические, информационные технологии.

Всего за 1999-2005 гг. в состав региональных научно-технических программ (РНТП) было включено около 180 основных заданий, общий объем финансирования которых составил почти 16 млрд р., в том числе около 7,9 млрд р. (порядка 4,5 млн долларов США) за счет средств республиканского бюджета [7].

Завершены работы по 125 заданиям РНТП, в результате которых создано более 160 наименований объектов новой техники, технологических процессов, материалов и других видов научно-технической продукции. Объемы выпуска и реализации новой продукции, разработанной в рамках РНТП и освоенной в производстве на предприятиях регионов, составили за 2001-2004 гг. более 6 700 тыс. у.е., что более чем в три раза превышает затраты из республиканского бюджета на выполнение разработок по созданию этой продукции. При этом для РНТП Витебской области объемы производства новой продукции, созданной по заданиям научно-технической программы этой области, превысили бюджетные расходы по этим заданиям в 7 раз, для РНТП Могилевской области – в 4,5 раза.

Наряду с созданием и освоением в производстве новой наукоемкой продукции и технологий, в рамках РНТП осуществляется также и научное обеспечение решения проблем здравоохранения, экологии, информатизации и других социально-значимых для регионов вопросов [4].

В настоящее время в республике функционирует 6 организаций, относящихся по уставной деятельности к технопаркам: ЗАО «Технологический парк Могилев», ИРУП «Научно-технологический парк БНТУ», «Метолит», ООО «Арвит-Авто», Фонд «Научно-технологический парк БГУ», инновационная ассоциация «Академтехнопарк» НАН Беларуси, научно-технологическая ассоциация «Национальный инфопарк» [2]. ЗАО «Технологический парк Могилев» за время своего существования оказал поддержку 75 малым инновационным предприятиям, из которых 25 размещаются в технопарке в настоящее время. За 2002-2004 гг. инновационными предприятиями технопарка произведено продукции (работ, услуг) на сумму около 11 млрд. р. [4].

Направления государственной научной, научно-технической и инновационной политики гораздо шире перечисленных выше и включают в себя вопросы регулирования отношений интеллектуальной собственности, развития международного научно-технического сотрудничества, совершенствование системы информационного обеспечения научных исследований и разработок и иные вопросы.

Основная цель проводимой политики состоит в развитии интеллектуального потенциала нации, создании эффективно действующей национальной инновационной системы, обеспечении структурной и технологической перестройки промышленности. Дости-

жение этой цели требует скоординированной деятельности республиканских органов государственного управления, Национальной академии наук Беларуси, исполнительных органов власти на местах в реализации проводимой политики.

Государственная поддержка работы научных организаций и промышленных предприятий, ученых и специалистов по созданию новых научных знаний, разработке и освоению в производстве конкурентоспособной наукоемкой продукции позволит ускорить перевод экономики страны на инновационный путь; превратить научно-инновационную сферу Республики Беларусь в важнейший источник экономического роста, повышения уровня и качества жизни населения.

Гарантами доведения наукоемких разработок до реализации должны выступать технопарки. Эффективность разработок оценивается не количеством вложенных средств, а количеством и объемом продаж наукоемкой продукции. Для этого необходима государственная поддержка маркетинговых исследований рынка, а также отработка и выпуск опытных образцов наукоемкой продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богдан Н.И. Технологические угрозы устойчивого развития Беларуси: международная научно-практическая конференция по устойчивому развитию. Тезисы докладов (Минск, 27–28 мая 2004). – Мн.: Юнипак, 2004. – С. 95–96.

2. Богдан Н.И. Региональная инновационная политика. – Новополоцк: Полоцкий госуниверситет, 2000. – 358 с.

3. Марков А.В. Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации. – Мн.: Право и экономика, 2005. – 370 с.

4. Мясникович М.В. Инновационная деятельность в Республике Беларусь: теория и практика. – Мн.: Аналит. центр НАН Беларуси, ИООО «Право и экономика», 2004. – 178 с.

5. Мясникович М.В. Научные основы инновационной деятельности. – Мн.: ИООО «Право и экономика», 2003. – 280 с.

6. Мясникович М.В., Антонова Н.Б., Нехорошева Л.Н. Государственное регулирование инновационной деятельности: уч. пос. – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2005. – 235 с.

7. Национальная инновационная система Республики Беларусь. – Мн.: ГУ «БелиСА», 2007. – 112 с.

8. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Республики Беларусь; редколлегия Я.М. Александрович [и др.] – Мн.: Юнипак. – 2004. – 200 с.

9. Экономические основы инновационной деятельности / П.Г. Никитенко, С.И. Емельяненко, В.И. Недилько, И.И. Сержинский, В.А. Колотухин, Т.И. Таранова, Т.В. Садовская / Под науч. ред. П.Г. Никитенко, С. Ф. Ушакова. – Мн.: БИП-С, 2004. – 121 с.

УДК 364.4-053.2:316.354(476)

Иванютенко Е.Л.

Научный руководитель: ст. преподаватель Кудрицкая Е.Г.

ПРОБЛЕМА СИРОТСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие цивилизованного общества определяется не только его экономическим и социально-культурным уровнем, но и отношением к обездоленным детям. Новая эпоха – эпоха гласности, демократии – создает основу для изменения отношения к различным аспектам данной проблемы. Несмотря на то, что раньше мы догадывались о неблагоприятии в сфере семейных отношений, все же истинные размеры катастрофы оказались

неожиданными. Сиротство такого масштаба знали лишь в страшные годы войны и голода. Сиротство как социальное явление существует столько же, сколько само человеческое общество, и является неотъемлемым элементом цивилизации.

Социально-экономические и нравственные процессы в обществе, происходящие в XX в. во многих странах мира обусловили появление социального сиротства, выражающегося в устранении родителей от обязанностей по отношению к своим детям.

По состоянию на 1 января 2008 года в Беларуси проживало 2 миллиона 7 тысяч 965 детей, из которых 32 тысячи 207 детей являлись детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей. При этом статистика последних лет не внушает оптимизма: за 2007 год родительского попечения лишилось 5312 детей, что на 514 (11%) детей больше, чем в 2006 году.

Более 95% детей-сирот становятся такими по социальным причинам, т.е. вследствие лишения их родителей родительских прав или отказа родителей от детей. Более 19% из них страдают хроническими заболеваниями, более 18% имеют особенности психофизического развития.

В прошлом году в Беларуси новую семью нашли 537 детей-сирот.

Больше других – 103 ребенка – в 2008 году усыновили жители Гомельской области. Традиционно в этой области больше усыновлений в сравнении с другими регионами страны. В Брестской области усыновили 97 детей. «В этой области, – сказала директор Национального центра усыновления, – уже несколько лет увеличивается количество людей, усыновляющих детей». В Минской области усыновили 86 детей, в Минске – 79 детей, в Могилевской области – 70 детей, в Гродненской области – 65 детей. Витебская область в аутсайдерах. Здесь усыновили только 37 детей [7].

«Социальный сирота – это ребенок, который имеет биологических родителей, но они по каким-то причинам не занимаются воспитанием ребенка и не заботятся о нем» [1].

Воспитание и образование детей-сирот является актуальной социально-педагогической проблемой. Дети-сироты в силу их особого социального статуса часто более подвержены негативному воздействию общественных процессов, таких, как апатия, потребительское отношение к жизни, асоциальное поведение, наркотизация и т. д. Среди многих проблем вхождения в жизнь общества у детей-сирот доминируют неумение жить самостоятельно, строить свою семью. Разрыв между их представлениями о жизни и реальностью проявляется в отсутствии способностей ориентироваться в современной ситуации, изменять свое поведение и запросы в зависимости от обстоятельств, в неумении работать и др.

Большинство детей-сирот не могут успешно адаптироваться в жизни, не в состоянии решить многие проблемы, с которыми им приходится сталкиваться ежедневно без поддержки взрослых. Они испытывают большие трудности с устройством на работу, получением жилья, обустройством своего быта, составлением и соблюдением бюджета, отстаиванием своих юридических прав. Проблемы психологического характера чаще определяются недостатком родительской ласки и любви, ранней депривацией неформального общения со взрослыми. Этот фактор, как известно, накладывает отпечаток на весь дальнейший период формирования личности. Недоразвитие вследствие такой депривации механизмов идентификации становится причиной эмоциональной холодности, агрессивности и в то же время повышенной уязвимости детей-сирот.

Можно выделить следующие проблемы детей-сирот:

1. Особая проблема-феномен «мы» в условиях детского дома.

У детей возникает своеобразная идентификация друг с другом. В нормальной семье всегда есть чувство фамильного «мы», отражающего причастность к своей семье. Это очень важная, организующая эмоционально и нравственно сила, обеспечивающая ребенку защищенность. В условиях жизни ребенка без родительского попечительства сти-

хийно складывается детдомовское (интернатное) «мы» – совершенно особое психологическое образование. Дети охраняют друг друга в школе, на улице, все вместе готовы извлекать свои выгоды от чужих. У них особая нормативность по отношению ко всем «чужим» и своим – детдомовцам. При этом внутри своей группы они могут жестоко обращаться со сверстниками или детьми младшего возраста. Эта позиция формируется по многим причинам, но, прежде всего, вследствие нереализованной потребности в любви и признании, эмоционально-нестабильного положения ребенка, лишенного родительского попечительства:

2. Отсутствие свободного помещения, в котором ребенок мог бы отдохнуть от других детей. Каждому человеку необходимо особое состояние одиночества, обособления, когда происходит внутренняя работа; формируется самосознание. Отсутствие условий для внутреннего сосредоточения стандартизирует определенный социальный тип личности.

3. Неумение общаться. Его контакты поверхностны, нервозны и поспешны – он одновременно домогается внимания и отторгает его, переходя на агрессию или пассивное отчуждение. Нуждаясь в любви и внимании, он не умеет вести себя таким образом, чтобы с ним обращались в соответствии с этой потребностью. Неправильно формирующийся опыт общения приводит к тому, что ребенок занимает по отношению к другим негативную позицию [3].

Ученые, занимающиеся проблемами сиротства, называют следующие причины, приводящие к социальному сиротству:

1. Отказ родителей от детей, в том числе и при рождении.
2. Отсутствие родительской заботы о детях; передача детей на воспитание родственникам, а также посторонним людям.
3. Эксплуатация детей в семье – экономическая, сексуальная и т.д.
4. Жестокое отношение к ребенку.
5. Алкоголизм, наркомания, токсикомания, проституция, бродяжничество, психические расстройства.
6. Смерть родителей.
7. Природные и социальные катаклизмы, вынуждающие население страны к хаотической миграции.

Указом главы государства 15 мая 2006 года утверждена президентская программа «Дети Беларуси» на 2006-2010 годы. Ее главной задачей является улучшение качества жизни и защита подрастающего поколения, укрепление престижа и авторитета женщины-матери и крепкой семьи в обществе.

Подпрограммой «Дети-сироты» предусмотрена разработка нормативных правовых актов, обеспечивающие создание и функционирование учреждений постинтернатной адаптации, меры по решению жилищной проблемы и трудоустройства детей-сирот. Так, планируется закрепление права детей-сирот и лиц из числа детей-сирот на проживание в жилых помещениях, построенных в ходе реализации президентской программы.

Цель подпрограммы «Дети-сироты» – предупреждение социального сиротства, социализация и интеграция в общество детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

В рамках реализации президентской программы «Дети», подпрограммы «Дети-сироты» преподаватели и студенты Брестского государственного технического университета проводят благотворительные акции «Открой свое сердце детям».

Уже седьмой год по инициативе студенческого совета экономического факультета БрГТУ и при поддержке заместителя декана этого факультета Кульгавчук Л.В. накануне Нового года приезжают в Дивинскую школу-интернат для детей-сирот студенты. И не с пустыми руками: около двух миллионов рублей собрали в этот раз студенты трех факультетов, а также преподаватели и сотрудники технического университета. Будущие

бухгалтеры и финансисты, будущие специалисты по международным отношениям и коммерческой деятельности написали сценарии, готовили новогодние костюмы и 19 декабря разыграли возле разукрашенной ёлки праздничное представление для самых юных воспитанников интерната.

Дивинская государственная школа-интернат (Кобринский район) для детей-сирот и детей, оставшихся без попечительства родителей, – единственная в области, кто отправляет детей на каникулы в гостевые семьи. Опыт показал, что многие в приемных семьях и остаются. Только за первое полугодие 2008 года уже шесть детей ушли в приемные семьи. И практически все – в деревню Дивин. Да и родителям приемных детей проще. За время, которое ребенок проводит в семье, они присматриваются друг к другу. 147 детей содержатся и обучаются в интернате с 7 до 18 лет. После совершеннолетия дети успешно поступают в профессионально-технические и высшие учебные заведения. Проект направлен на повышение мотивации семей Кобринского района стать гостевыми семьями, которые могут принимать детей из Дивинской школы-интерната на каникулы и выходные дни. Также гостевым семьям оказывалась необходимая консультационная помощь для дальнейшего преобразования их в опекуны и приёмные семьи. Особые отношения на протяжении уже многих лет складываются у Дивинской школы-интерната с жителями деревни Дивин. Это достаточно большой сельский населенный пункт с 2,5-тысячным населением. Жители этой деревни каждое лето забирают в свои семьи всех ребят из местного интерната.

В настоящее время в Брестской области функционирует 4 школы-интерната и детская деревня. Воспитывается в них 731 ребенок. Отрадно, что наших белорусских семей, которым небезразлична судьба детей-сирот, становится в последние годы все больше, ведь зачастую именно такие семьи впоследствии решаются усыновить или удочерить оставшегося без родителей ребенка.

В целом, очевидно, что проблемы, связанные с положением детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, требуют для их разрешения целенаправленных, скоординированных усилий государственных и общественных институтов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барябина Е.Н. Проблемы социализации выпускников детских домов и интернатов // Социальное неравенство и образование: проблемы, исследования, действия. – Саратов, 2001.
2. Бреева Е.Б. Дети в современном обществе. – М., 1999.
3. Догавлевская А.И. Семейное воспитание приемных детей. – М., 1978.
4. Зубкова Т.С., Тимошина Н.В. Организация и содержание работы по социальной защите женщин, детей и семьи. – М.: Академия, 2003.
5. Сафонова Т.Я. Реабилитация детей в приюте. – М., 1995.
6. Социология семьи: 2-е изд., перераб. и доп. / Под: ред. проф. А.И. Антонова. – М.: ИНФРА-М, 2005.
7. Смагина Л.И., Бубен С.С. Права ребенка: Учеб.-мет. пособие. – Мн., 1997. – 147 с.

УДК 796

Куликов А.О.

Научный руководитель: к.п.н, профессор Артемьев В.П.

ВРЕМЯ БЕГА ШКОЛЬНИКОВ: МАЛЬЧИКОВ И ДЕВОЧЕК – НА РАЗЛИЧНЫЕ ДИСТАНЦИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВОЗРАСТА

Эксперимент по определению времени бега на дистанциях от 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 м и 9 м 15 см проводился со школьниками 7-17 лет в спортивном зале размером 12х24 в од-

ной из средних школ г. Бреста в соответствии с общеустановленными рекомендациями для исследований.

Субъектами исследования являлись учащиеся основной медицинской группы, допущенные к урокам физической культуры, но не занимающиеся в спортивных школах и секциях коллективов физической культуры. Выбирались по 10 мальчиков и 10 девочек 7-17 лет одинакового роста (вес, как известно, не влияет существенно на быстроту выполнения двигательных действий) из каждой параллели 2-11 классов. Эксперимент проводился только в первую половину учебного дня.

Строго лимитированная по содержанию специализированная разминка, включающая упражнения для подготовки к старту и бегу, предполагала достижение ЧСС в конце её 120-125 ударов в минуту.

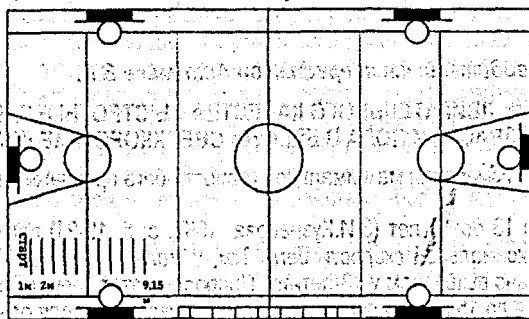
Совершенно одинаковыми были все другие условия эксперимента; наличие всегда постоянных двух экспериментаторов; команды "На старт!", "Внимание!" и "Марш!" подавались всегда автором работы примерно одинаковым по громкости голосом; результаты фиксировались на одинаковых хронометрах с точностью до 0,01 сек. в момент, когда участник эксперимента коснется воображаемой плоскости финиша туловищем.

Начало бега — из положения низкого старта со стартовых колодок, соответствующих основным стандартным требованиям к ним и адаптированных специально к условиям эксперимента.

Конечно, нам было известно, что изучение бега с низкого старта не предусмотрено школьной программой по физической культуре в начальных классах. Тем не менее, чтобы иметь единые условия для выполнения заданий учащимися всех возрастов, мы на протяжении первых 2-3 занятий ознакомили всех отобранных для эксперимента учащихся с основами бега с низкого старта со стартовых колодок.

Разумеется, качество быстроты не проявляется в полной степени при утомлении. В связи с этим, нам было очень важно определить интервал отдыха между повторениями.

Известно, что в начальной трети отдыха осуществляется 70% всего восстановления, во второй — 25%, в третьей — 5%. Например, если полное восстановление после очень небольшой работы, каковой является бег на дистанцию до 10 метров, занимает 1-2 мин., то 1/3 (70%) составляет от 40 до 80 секунд.



Разметка спортивного зала

Завершив исследование и обсудив полученные результаты (Табл. 1), мы смогли констатировать следующее.

1. Во всех изучаемых возрастах имеет место разница времени пробегания любых предлагаемых нами дистанций с преимуществом мальчиков. Исключение составляет лишь возраст 15 лет, когда при беге на дистанции от 1 метра до 2-х наблюдается некоторое преимущество девочек: они быстрее.

Таблица 1 – Зависимость разницы времени бега школьников; мальчиков и девочек – на различные дистанции от возраста

Длина дистанции в метрах	Возраст (лет)												Средняя разница результатов по дистанциям
	Разница результатов с точностью до одной сотой секунды												
	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17		
1	14	17	03	05	10	08	08	02	-06	00	10		6.45
2	20	09	-01	11	16	07	08	00	-04	11	13		8.18
3	24	12	09	05	12	08	11	02	-01	12	14		9.82
4	37	18	09	07	10	07	07	12	-04	12	17		12.00
5	31	16	12	08	16	13	12	06	-01	15	18		13.27
6	47	26	13	11	19	17	18	02	02	16	21		16.55
7	51	26	15	05	17	22	23	08	13	16	33		20.82
8	47	22	09	09	14	22	28	06	09	17	31		19.45
9 м 15 см	50	26	07	16	10	22	27	11	10	13	30		20.18
Средняя разница времени по возрастам	35.7	18.9	08.4	08.7	13.8	14.0	15.8	05.4	02.0	12.4	20.8		14.08

2. Наиболее заметные расхождения в проявлении быстроты имеет место в 7-летнем возрасте (в пользу мальчиков), меньшими, но всё же заметными, они становятся в 8, 11, 12, 13, 16 и 17 лет. Очень близки результаты бега в 9, 10 и особенно – в 14 и 15 лет.

3. Выборочная дисперсия. Величина рассеивания абсолютных результатов наиболее заметна в 7, 11, 13 и 15-17 лет, меньше всего она в 9 и 14 лет.

4. Величина выборочного квадратического отклонения почти во всех возрастных группах невелика, за исключением 8-ми и 15 лет, где она в первом случае заметна у мальчиков, а во втором – у девочек.

5. Ошибка среднего имеет место в 10 лет у девочек, в 12 – у мальчиков. Во всех остальных случаях она очень незначительная.

6. Коэффициент вариации, характеризующий меру рассеивания случайной величины, во всех возрастах невелик, за исключением 7 и 8 лет у девочек и 10 лет у мальчиков.

УДК 796

Куликов А.О.

Научный руководитель: к.п.н, профессор Артемьев В.П.

РАЗВИТИЕ ДВИГАТЕЛЬНОГО КАЧЕСТВА БЫСТРОТЫ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВОЗРАСТА И ПОЛА В БЕГЕ НА СВЕРХКОРОТКИЕ ДИСТАНЦИИ

Возрастные изменения максимальной скорости бега прослеживались на школьниках обоего пола.

В период с 13 до 18 лет (З.И.Кузнецова, 1967, с. 5, 19-24) происходит неуклонное увеличение максимальной скорости бега. Так, у мальчиков 14 лет максимальная скорость значительно выше, чем у 13-летних. Прирост за этот период составляет 24 см/сек. В возрасте от 14 до 15 лет максимальная скорость увеличивается особенно интенсивно – 51 см/сек. Начиная с 16 лет, нарастание максимальной скорости начинает замедляться: годовой прирост в 16 лет составляет 33 см/сек., в 17 лет – 24 см/сек, а в 18 лет – всего 15 см/сек. Общий прирост максимальной скорости у мальчиков с 13 до 18 лет составляет 22% (147см/сек).

У девочек прирост максимальной скорости за этот же возрастной период происходит в меньших величинах – 8% (57см/сек). Иначе выглядит у них и динамика изменений от возраста к возрасту. У девочек 14 лет наблюдается возрастание максимальной скорости по сравнению с 13-летними на 28 см/сек. В дальнейшем наступает падение скорости.

Так, в 15 лет скорость снижается до 17 см/сек и держится на этом уровне и в 16 лет. Только в 17-18 лет заметно значительное увеличение максимальной скорости с превышением аналогичного показателя 16-летних на 38 см/сек и 14-летних на 29 см/сек.

Таким образом, как у мальчиков, так и у девочек максимальная скорость бега от возраста к возрасту изменяется неравномерно: если у мальчиков особенно интенсивное увеличение максимальной скорости наблюдается в возрасте 15 и 16 лет, а в возрасте 17 и 18 лет прирост относительно невелик, то у девочек наибольший прирост наблюдается в 14 и 17 лет, а в возрасте 15-16 лет имеет место даже понижение максимальной скорости.

Максимальная скорость бега у мальчиков 13 лет превышает максимальную скорость бега у девочек на 14 см/сек (21%), а в 14 лет всего лишь на 10 см/сек (1,4%). Однако, уже в 15 лет юноши значительно перегоняют девушек в показателях максимальной скорости бега. Начиная с этого возраста, разница составляет 80-108 см/сек (12-15%) и с незначительными колебаниями держится на этом уровне во всех остальных возрастах. Что же касается высококвалифицированных спортсменов, то разница между максимальной скоростью бега мужчин и женщин сохраняется на уровне 11-15%.

Таким образом, сравнение скорости бега показывает, что у мальчиков и девочек 13-14 лет различия в максимальной скорости бега незначительны. С 15 лет максимальная скорость юношей превышает максимальную скорость девушек на 11-15% и остается на этом уровне и в зрелом возрасте.

Впервые получены объективные и достаточно полные данные о развитии быстроты движений при беге на скорость по нескольким параметрам движений у школьников с 13 до 18 лет по сравнению со взрослыми (Л.Н. Жданов, 1970, с. 28). Найдены способы, позволяющие сравнивать лиц разного возраста, пола и различной тренированности. Обнаружено, в частности, что после 15 лет максимальная скорость бега юношей превышает максимальную скорость бега девушек всегда на определенную величину, и эта разница остается неизменной в последующие зрелые годы вне зависимости от степени тренированности (если сравниваются группы, находящиеся в относительно равных условиях).

Эти данные имеют решающее значение для объективной оценки достижений в скоростном беге (учебные нормы школьной программы, классификация спортивных разрядов и др.), а также для дифференцирования степени физической нагрузки (допустимые длина дистанции и скорость бега) в занятиях с девушками и юношами.

Математическая обработка данных стартового разбега школьников и взрослых (от начала бега до момента достижения максимальной скорости) показала, что почти во всех случаях обнаруживается весьма важный показатель: максимальная скорость бега достигается к 5-6 секундам после старта. Л. Н. Ждановым по специальной формуле были рассчитаны графики скорости стартового разбега, по которым можно достаточно точно определить длину разбега и скорость в различные секунды бега для школьников разного возраста при целом ряде двигательных действий (бег на короткие дистанции, эстафетный бег и др.).

Методом контрольных испытаний (А-Г. Сухарев, Г.В. Фетисов, 1976, с.181-182) изучались возрастно-половые особенности развития двигательных качеств школьников города Москвы в возрасте 8-17 лет (обследовано 1820 человек). Исследовалось развитие силы, быстроты, выносливости и скоростно-силовых качеств. Быстрота оценивалась результатом бега на дистанцию 30 м для школьников 8-11 лет и 60 м для школьников 12-17 лет.

Показатели быстроты у мальчиков и юношей с возрастом постоянно повышаются. Наиболее высокие темпы развития отмечаются в 8-9, 12-14, 15-17 лет.

У девочек в возрасте 8-13 лет происходит равномерное развитие качества быстроты, в 13-15 лет прироста не наблюдается, в 15-16 лет — новый подъем, в 17 лет — снижение.

Нашло доказательство предположение того, что имеющие место значительные изменения в моторике детей связаны с пубертатным периодом. Наши данные коррелиру-

ются с общеустановленным фактом в целом, однако периоды естественного ухудшения в проявлении двигательных качеств имеют некоторые отличия: они наступают в 11-13-летнем возрасте у мальчиков и в 9-11-летнем – у девочек.

Анализ благоприятности возраста к проявлению уровня моторики также имеет свои особенности, доказательством чего является региональная характеристика сенситивных периодов, существенно различающаяся с республиканской и межгосударственной.

Лишь после периода полового созревания отмечаются заметные различия в моторике мальчиков и девочек, следствием чего становятся и значительные расхождения между абсолютными показателями их двигательной подготовленности (В.П.Артемьев, М.М.Неправский, 1992, с. 3).

На основании небольшого экскурса в историю вопроса о развитии (и сложности) быстроты обнаруживаются весьма любопытные материалы, свидетельствующие о следующем:

1) двигательное качество быстроты является достаточно частым объектом исследований;

2) до настоящего времени присутствует неодинаковый подход к рассмотрению существа этого двигательного качества, формы проявления быстроты до настоящего времени строго не регламентированы;

3) характер изменения двигательного качества быстроты, несомненно, зависит от характера выполняемой работы, возраста и пола занимающихся, но в этих вопросах имеют место различные позиции.

Совершенно очевидно (и этого следовало ожидать), что с увеличением дистанций увеличивается время их пробегания. Однако эта закономерность по-разному проявляется у девочек и мальчиков.

С увеличением размеров дистанций увеличиваются расхождения по абсолютному времени пробегания, т.е. следует говорить об отставании темпов развития быстроты в этот период возрастного развития у девочек по сравнению с мальчиками.

Естественное улучшение спортивных результатов в зависимости от возраста школьников в беге на сверхкороткие дистанции характеризуется относительной равномерностью и отсутствием заметных скачков.

Уровень проявления скоростных способностей у мальчиков и девочек одинаков в возрасте 9-11, 14-15 лет. Некоторые, но недостоверные, преимущества у мальчиков 8, 12-13 и 16 лет. Различия заметные – лишь у школьников 7 и 17 лет, причем преимущества обнаруживаются у мальчиков в беге, начиная с 5 и 6 метровых дистанций.

Время бега на все дистанции лучше у мальчиков семилетнего возраста по сравнению с восьмилетними детьми и всегда хуже у девочек, за исключением бега на 1 м.

Во всех случаях, как у мальчиков, так и у девочек, имеют место лучшие (по сравнению со школьниками 16 лет) результаты в 17-летнем возрасте.

Обнаруживается тенденция к улучшению результатов во всех возрастных группах в беге на 8 м и 9 м 15 см до 12-летнего возраста – в беге на все сверхкороткие дистанции. Она (тенденция) несколько нарушается в беге на дистанции от 1 до 6 м.: результаты или незаметно ухудшаются в беге на 1-5 м. или сохраняются на том же уровне в беге на 6 и 7 м.

Практически отсутствуют достоверные различия у мальчиков и девочек в беге на дистанции от 1 до 5 метров и присутствуют лучшие результаты у мальчиков в беге на 7-9 м.

Лучшие, по сравнению с мальчиками, результаты показывают девочки в возрасте 15 лет в беге на 1-5 м. Во всех остальных случаях подобного преимущества у них не наблюдается.

ЛИТЕРАТУРА

1. Артемьев В.П., Шутов В.В. Теория и методика физического воспитания. Двигательные качества: Учебн. пособ. – Могилёв: МГУ им. А.А. Кулешова, 2004. – 284 с.
2. Артемьев В.П., Неправский М.М. Двигательная подготовленность школьников Брестской области как отражение онтогенеза в отдельные возрастные периоды. – Изв. 220

бренные аспекты спортивной моторики: тез. международной конф. — Брест, 1992. — С. 3.

3. Жданов Л.Н. Возрастное развитие быстроты движений у детей школьного возраста. — М.: Физкультура и спорт. — 1970, — С. 28.

4. Развитие двигательных качеств школьников / Под ред. З.И. Кузнецовой. — М.: Просвещение, 1967. — С. 5, 19-24.

5. Сухарев А.Г., Фетисов Г.Б. Возрастно-половые особенности развития двигательных качеств школьников 8-17 лет. Развитие двигательных способностей у детей. — М., 1976. — С. 181-182.

УДК 947.6

Якута Е.С.

Научный руководитель: к. ист. н., доцент Малыхина Л.Ю.

КАК УСТАНОВЛИВАЛАСЬ СОВЕТСКАЯ ВЛАСТЬ В ЗАПАДНОЙ БЕЛАРУСИ

17 сентября 1939 г. части Красной Армии по приказу советского правительства перешли советско-польскую границу для защиты населения Западной Беларуси, оказавшегося под угрозой поражения фашистской Германией. Через несколько дней, 19 сентября, командующий войсками Белорусского фронта М. Ковалев издал приказ, в котором значилось следующее: «Во всех городах на территории, занятой частями Рабоче-Крестьянской Красной Армии, впредь до образования органов власти создать Временные управления из представителей Рабоче-Крестьянской Красной Армии и местного населения, на которые возложить руководство административной, хозяйственной и культурно-просветительной деятельностью в этих городах».

Приказываю Временным управлениям немедленно привести в действие все предприятия и заведения, призванные обслуживать население.

Обязать владельцев немедленно открыть для нормальной работы: магазины, хлебобулочные и рестораны, парикмахерские, бани, кинотеатры и т.д.

Восстановить нормальную работу внутренней телефонной сети, почты, электроосвещения и водоснабжения...» [1, лл. 1-2]. Далее приказ призывал местное население сохранять революционный порядок, оказывать помощь Временным управлениям в ремонте мостов, дорог, других намеченных ими мероприятий.

Понадобилось ещё несколько дней, чтобы полностью занять этнические районы Беларуси. По воспоминаниям А.Д. Яроцкого, местная молодёжь, узнав о приближении частей Красной Армии «под руководством К.П.З.Б. готовилась к встрече, писали на палочках приветственные лозунги, мне поручили на красном флаге сделать надпись «Да здравствует долгожданная, победоносная рабоче-крестьянская Красная Армия».

21 сентября на рассвете передовая танковая подошла и задержалась у разрушенного полками бульковского моста; в деревне готовились к шествию навстречу, оделись по-праздничному: на груди прикалывали красные ленточки, день совпал с праздничным — религиозным праздником «Пречистая».

В 10 часов утра колонна двинулась к шоссе: Впереди Григорий Белошук нес транспарант, за ним парни на шестах несли лозунги, шли старые и малые, даже священник в мантии шёл в колонне.

Отдавая честь под козырёк, встретил нас майор с приветственной речью, став на лоб танка, выступил Шейда Пётр Фёдорович с ответной речью. Выступил майор, мы внимательно слушали его, рядовые красноармейцы смутным взглядом смотрели на нас и перешёптывались, что-то неблагоприятное предрецали их взляды. По окончании митинга молодёжь разгуливала по шоссе возле колонны танков, дочь Пашкевича Василия — Анастасия одела модный плащ, один красноармеец спросил нас: «Что это по-

мещица?» «Нет, — ответили ему; — это деревенская девушка». И удивились, по чему он так определил.

Василий Тарасович Осташук, возвращаясь домой с шоссе в сумерках, в лесу встретился с красноармейцем. «Что дядя, — спросил он; — любуетесь нами? Будете вы ещё плакать и вспоминать эту встречу, запомни! И расскажи другим, пусть не радуются!» [4; пл. 107-109]. Так местный житель запомнил дни, когда Красная Армия подходила к Бресту — это произошло как раз 22 сентября 1939 г. Будущая ли война уже маячила перед населением, предвестником ли политических репрессий стал солдат в лесу? Ясно одно; приукрашать события воссоединения белорусов по отношению к ушедшим поколениям было бы нечестно. Хотя, как и в любом мемуарном источнике, и в этих сведениях можно встретить неточности. КПЗБ была распушена И. Сталиным ещё в 1938 г., однако, возможно; Алексей Яроцкий говорил в начале VI раздела воспоминаний, который он назвал «Новая эпоха в моей жизни. Встреча»; о политзаключённых в более ранний период.

Итак, первыми формами установления советского порядка на освобождённых землях были Временные управления. Они при активной помощи местного населения сразу же приступили к налаживанию работы промышленных предприятий; медицинского обслуживания населения, к созданию школ и т.д. На заводах и фабриках ими создавались комитеты рабочего контроля над деятельностью предпринимателей. Временные управления обеспечивали снабжение городов продуктами питания, регулировали цены на товары и продукты, вели борьбу со спекуляцией.

Под руководством названных органов власти уездов в деревнях создавались крестьянские комитеты, которые брали на учёт и охраняли имущество, скот; зерно в имениях, наделяли землёй бедняков и батраков. И здесь мы вновь обратимся к словам участника событий А.Д. Яроцкого: «С приходом Красной Армии в Западную Белоруссию, организовывались Временные Управления и Комитеты Советской власти в деревнях и уездах.

Председатель Временного Управления города Кобрин и уезда товарищ Субботин дал указание создать в деревнях временные комитеты.

На сельском собрании Бульково кандидатами в комитет выдвинули пять человек, в том числе меня, проголосовав единогласно, мне поручили быть секретарём комитета.

Комитет занимался не только жизненными вопросами деревни, в его функцию входило брошенное помещиком имение и оставшиеся в нём его рабочие; скот и посевы, под руководством комитета рабочие выполняли все работы в имении: обмолачивали хлеб, копали и буртовали картошку, кормили и доили коров, ухаживали за лошадьми и прочие работы. Комитет оплачивал их натурой. Мне как секретарю работы хватало, всё надо было фиксировать на бумаге, вести учёт.

После присоединения Западной Белоруссии в единую семью Белорусской республики с первого января 1940 года, комитеты упразднили, руководством занялся избранный Исполнительный комитет сельского Совета депутатов трудящихся» [4, пл. 110-111].

Для установления и поддержания порядка в городах и местечках создавалась рабочая гвардия, а в деревнях — отряды добровольной крестьянской милиции.

Перед освобождённым народом Западной Беларуси стояла важная и неотложная задача — определить форму государственного устройства, решить свою дальнейшую судьбу. 5 октября Временное управление г. Белостока приняло обращение ко всем временным управлениям городов Западной Беларуси о выборах в авторитетный орган, который мог бы выразить коренные интересы трудящихся. Таким органом могло явиться Народное Собрание Западной Беларуси. Это обращение было поддержано трудящимися Западной Беларуси и по инициативе рабочих г. Белостока был создан комитет по организации выборов в Народное собрание; в состав которого вошли представители вре-

менных управлений городов и представители от рабочих, крестьян и интеллигенции. Приведем некоторые части этого документа: «...Сейчас наступила пора для народа Западной Беларуси сказать своё слово о создании власти, которая целиком служила бы интересам народа и была бы властью народа, властью трудящихся».

Необходимо определить характер будущей власти, ...решить вопрос о вхождении областей Западной Беларуси в состав БССР и тем самым в СССР... Внести эти исторические решения может и должен авторитетнейший орган, выражающий коренные интересы трудящихся, волю и мнение народа. Таким органом должен явиться Народное Собрание Западной Беларуси: Оно должно состоять из депутатов, которых и облечёт высоким доверием сам народ.

Временное управление города Белостока вносит предложение созвать Народное собрание для решения основных вопросов государственного устройства, берёт на себя инициативу создания комитета по организации выборов депутатов Народного собрания и приглашает Временное управление городов делегировать своих представителей в создаваемый комитет по организации выборов...» [2].

Постановлением комитета день 22 октября 1939 г. был объявлен днём выборов в Белорусское народное собрание. Комитет утвердил «Порядок организации выборов в народное собрание», который был опубликован в печати для обсуждения широкими массами населения, вот, в частности, что содержат пункты 33,34 порядка организации выборов опубликованного в красноармейской газете «Часовой Родины» от 11 октября 1939 г.:

«- Все зарегистрированные кандидаты в депутаты Белорусского народного собрания подлежат обязательному включению в избирательный бюллетень.

- Каждой организации, выставившей кандидата, зарегистрированного в окружной избирательной комиссии, равно как каждому гражданину Западной Беларуси, обеспечивается право беспрепятственной агитации за этого кандидата на собраниях, в печати и иными способами» [2].

22 октября 1939 г. состоялись выборы в Народное Собрание, в которых формально участвовали все граждане, достигшие 18 лет, независимо от расовой и национальной принадлежности, вероисповедания, социального происхождения, образовательного ценза, имущественного положения и прошлой деятельности. Выборы проводились на основе всеобщего, равного и прямого избирательного права, при тайном голосовании. Из общего числа 2 763 191 избирателя в голосовании приняло участие 2 673 280 человек, за народных депутатов отдали свои голоса 90,67% голосовавших. Депутатами Народного Собрания Западной Беларуси были избраны: бывшие деятели КПЗБ, участники революционного движения, передовые рабочие, крестьяне, представители интеллигенции.

28 октября 1939 г. в городе Белостоке открылось Народное Собрание, которое рассмотрело и приняло декларацию о государственной власти и другим вопросам, о вхождении Западной Беларуси в состав СССР и БССР. Народное собрание единогласно приняло: «**Декларацию Народного Собрания Западной Беларуси о государственной власти**» от 29 октября 1939 г.: «...Белорусское Народное Собрание, выражая непреклонную волю и желание народов Западной Беларуси, провозглашает на всей территории Западной Беларуси установление Советской власти. Отныне вся власть на территории Западной Беларуси принадлежит трудящимся города и деревни в лице Советов депутатов трудящихся».

Также Народное собрание внесло решение просить Верховный Совет СССР и Верховный Совет БССР принять Западную Беларусь в состав Советского Союза и Белорусской Социалистической Республики: «...Считая волю белорусского народа высшим законом, Белорусское Народное Собрание постановляет:

Просить Верховный Совет СССР и Верховный Совет БССР принять Западную Беларусь в состав Советского Союза и Белорусской Советской Социалистической

Республики, воссоединить белорусский народ в единое государство и положить тем самым конец разобщению белорусского народа...».

Внеочередная пятая сессия Верховного Совета СССР 2 ноября 1939 г., обсудив заявление полномочной комиссии Народного Собрания Западной Беларуси, приняла Закон о включении Западной Беларуси в состав СССР и воссоединении её с БССР. 12 ноября 1939 г. внеочередная третья сессия Верховного Совета БССР постановила принять Западную Беларусь в состав БССР и воссоединить тем самым белорусский народ в едином Белорусском государстве.

Первые социалистические преобразования сопровождались созданием ряда документов, имевших для населения Западной Беларуси определяющее значение. Некоторые из этих документов, хранящиеся в Государственном архиве Брестской области, хотелось бы частично процитировать. Начнём с преобразований в сельском хозяйстве. Перед крестьянством новой властью был поставлен вопрос, по какому пути развивать хозяйство? В *«Декларации белорусского Народного собрания о конфискации помещичьих земель»* от 30 октября 1939 г. говорилось: *«...Белорусское Народное собрание, руководствуясь кровными интересами трудового крестьянства и выражая волю всех трудящихся масс, провозглашает на территории Западной Беларуси конфискацию, без всякого выкупа, помещичьих земель, земель монастырей и земель крупных государственных чиновников со всем их живым и мёртвым инвентарём и собственностью...».*

По мнению историка В.А. Полуяна, который написал раздел о Западной Беларуси в *«Нарысах гісторыі Беларусі»*, хотя удельный вес бедняцкой прослойки в итоге раздела помещичьих земель значительно уменьшился, а середняцкой увеличился, малоземельные крестьяне и в 1940 г. по-прежнему составляли большинство. Только дворов с площадью земли до 5 га насчитывалось более чем 340 тыс. с общего количества 710 тыс. хозяйств. Даже распределение между малоземельными всей земли помещиков, осадников и кулаков (около 1 млн. га) не могло целиком решить проблему малоземелья [3, с. 262]. В итоге агитации со стороны властей за новые формы хозяйствования среди беднейшего и части среднего крестьянства находила поддержку идея создания коллективных хозяйств. До конца 1940 г. в западных областях БССР было создано 646 колхозов, а до июня 1941 г. — 1115, которые объединяли 7% крестьянских хозяйств.

К числу первых документов, принятых делегатами съезда была и *«Декларация белорусского Народного собрания о национализации банков и крупной промышленности»* от 30 октября 1939 г.: *«...Народное собрание провозглашает национализацию банков и крупной промышленности на территории Западной Беларуси.*

Отныне банки с их ценностями, все крупные промышленные предприятия, рудники, железные дороги объявляются всенародным достоянием, то есть государственной собственностью...».

В ноябре — декабре 1939 г. согласно этому закону прошла национализация промышленных предприятий и банков. Были национализированы не только крупные и средние предприятия, но и большая часть мелких, что противоречило решениям. Наживалась производство на национализированных фабриках и заводах. Вместе с инженерами и техниками на руководящие посты выдвигались рабочие. Значительные суммы шли на развернувшееся промышленное строительство — в 1940 г. Государственный бюджет западных областей составлял 730 млн. рублей [4, с. 261]. Также восстанавливались и расширялись действующие предприятия, оборудование для них привозили из России, Украины, восточных областей БССР. Увеличение промышленных предприятий, переход на 2-х и 3-х сменную работу позволили значительно увеличить количество занятых рабочих — до 1941 г. безработица в западных областях была почти полностью преодолена.

Таким образом, социально-экономические и политические преобразования в Западной Беларуси в 1939 г. коренным образом изменили характер экономики региона путём создания развитой промышленности и крупного коллективного сельского хозяйства и подготовили почву для дальнейшей советизации. Воссоединение в рамках БССР содействовало также национально-культурному и политическому единству белорусского народа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фонд 292. — Оп. 1. — Д. 1. Приказ Командующего войсками Белорусского фронта М. Ковалева об организации временных управлений на территории Западной Беларуси.
2. Фонд 292. — Оп. 1. — Д. 8. Положение о выборах в Народное собрание Зап. Беларуси.
3. Нарысы гісторыі Беларусі: в 2 ч. / М.П. Касцюк, І.М. Ігнаценка, У.В. Вышынскі [і інш.] — Мн.: Беларусь, 1995. — Ч. 2.
4. Рукопись мемуаров Яроцкого Алексея Давыдовича, 1913 г. р., уроженца д. Бульково Кобринского уезда Гродненской губернии.

УДК 330. 8 (476)

Маметелица В.А.

Научный руководитель: к. ист. н., доцент Ковалева Н.Н.

ТРАГЕДИЯ ЕВРЕЕВ МЕСТЕЧКА ИВАЦЕВИЧИ

Актуальность проблемы Холокоста очевидна. Мир Холокоста существует и сейчас, ведь это не только еврейский вопрос. Геноцид, расизм, национализм — могут коснуться любого народа, каждого из нас. Сознаем ли мы, что убийство человека человеком достигло сегодня значительного масштаба. Понять причины массового уничтожения людей, осмыслить исторические процессы XX-века, остановить возрождающийся фашизм невозможно без изучения истории Холокоста.

Так что же такое Холокост? Почему же он нас волнует?

Холокост (от «holocaust» что по-гречески обозначает «сожжен целиком») — это гибель значительной части еврейского населения Европы в ходе систематического преследования и уничтожения нацистами и их пособниками в годы Второй мировой войны.

Человек, не знающий своего прошлого, — не имеет будущего, поэтому всегда было, есть и будет актуальным изучение истории своей малой родины.

С приходом Гитлера к власти основы расовой теории были возведены в степень законов, и антисемитизм стал официальной политической линией правительства Германии. Был создан мощный аппарат для проведения антисемитской пропаганды во всём мире. Антисемитская политика усилилась с установлением в восточноевропейских странах диктаторских режимов и последовавшим за этим ослаблением связей этих стран с западноевропейскими демократиями, особенно после победы гитлеризма в Германии. Во второй половине 30-х годов антисемитские эксцессы принимали всё более агрессивный характер: нападения, избиения, погромы. Антисемитские партии становились ведущими во многих восточноевропейских странах. Таким образом была подготовлена почва для успеха в годы Второй мировой войны гитлеровской пропаганды, которая утверждала, что война ведётся для защиты европейских народов от всемирной еврейской плутократии и международного коммунизма. В конечном счёте, все эти влияния в немалой степени обусловили активное участие многих жителей восточноевропейских стран в окончательном решении еврейского вопроса, то есть в массовом уничтожении европейских евреев.

Участие вермахта в Холокосте было наиболее активным именно в Белоруссии. На территории республики прошли первые массовые расстрелы не только евреев — мужчин

(в Бресте и Пинске), но женщин и детей (в Белостоке). Они унесли жизни нескольких тысяч человек уже в первую неделю июля 1941 г. Накануне войны в Белоруссии проживало около 1 миллиона евреев (менее 10% жителей республики). Перепись 1939 г. зафиксировала 375000 евреев в пределах "старой границы". Около половины из них успели эвакуироваться. Число же евреев, эвакуировавшихся и бежавших из западных регионов республики, было незначительным. Наибольшая часть жертв Холокоста в Белоруссии (свыше 550.000 человек) погибла с февраля 1942 г. до осени 1943 г., когда нацисты массово уничтожали гетто, как в Центральной, так и в Западной Белоруссии.

До осени 1942 г. нацисты проводят периодические акции в крупных гетто, сокращая численность его нетрудоспособного населения. Ликвидируются небольшие гетто, при этом нередко переводятся нужные специалисты в более крупные гетто. Завершается уничтожение евреев в сельской местности.

В отличие от Латвии и Литвы, после принятия решения о ликвидации гетто, их узники на территории Белоруссии были уничтожены, а не переведены в концентрационные лагеря. Одним из объяснений такого решения может служить месть за активизацию партизанского движения.

Благодаря связям с местными подпольными организациями и партизанскими отрядами, а также наличием крупных лесных массивов, часть узников сумела не только спастись, но и принять участие в движении Сопротивления.

Судьба евреев города Ивацевичи похожа на судьбу евреев других городов и местечек Белоруссии и в то же время по-своему уникальна. Её изучение открывает новую страницу в воссоздании картины Холокоста на территории нашей республики.

Очень мало сохранилось документов, свидетельствующих о страшной трагедии еврейского населения на территории Ивацевичского района. Однако одно из таких воспоминаний было найдено в Международном еврейском журнале «Мишпоха» – «От Ивацевичей до Австралии». Это воспоминания Сары Копелян, бывшей жительницы г. Ивацевичи, которая рассказывает о довоенной жизни и страшной трагедии еврейского местечка.

Евреи составляли в Ивацевичах меньшинство – это были: сапожник, портной, парикмахер, кузнец, аптекарь, пекарь. Однако, несмотря на малочисленность общины, действовала синагога, был раввин. Еврейского кладбища не было, хоронили в Косово. Сара родилась 9 сентября 1925 года в семье Бенциона и Мирьям Копелянских. Отец Сары, Бенцион, уроженец Клецка, изучал экономику, политику, право в Высшей торговой школе в Варшаве. После женитьбы молодая пара переехала в Ивацевичи, чтобы помочь Якову Рожанскому – отцу Мирьям, в конторе по заготовке лесоматериалов, прессованной соломы и фуража.

...Немцы появились в местечке уже на второй день войны, 24 июня 1941 г. У людей отняли дома, скот, хлеб, одежду и другое «богатство». В Ивацевичах устроили две тюрьмы, военную комендатуру и полицейский участок, был издан приказ о введении комендантского часа. Несколько раз меняли состав полиции. Сначала её организовали из поляков, но из-за отсутствия лояльности, немцы её распустили, а руководство – расстреляли. Потом полицию набрали из белорусов, которых вскоре заменили украинцами. Накануне войны Сара приехала к матери на каникулы (она училась в Слонимской гимназии). Немцы выгнали её с родителями из дома, где они устроили штаб воинской части. Бенцион, Мирьям и Сара поселились вместе с другими еврейскими семьями в маленькой гостинице на десять номеров. На этой улице жили одни евреи: около двухсот человек. Однако не все были коренными жителями – еврейское население Ивацевичей значительно выросло за счет беженцев из других районов Польши, захваченной немцами в сентябре 1939 г.

Евреям приказали нашить на одежду желтые круги материи. Гетто устроили на окраине поселка, на улице, которая шла параллельно центральной магистрали Ивацевичей и вела к железнодорожной станции, огородили колючей проволокой. Узников выво-

дили на уборку или стройку, погрузочные и разгрузочные работы на станции. Питание было очень скудным: 200 гр. хлеба в день.

В августе 1942 г. состоялся акт расстрела коссовских евреев. В поле за поселком была выкопана яма размером 10 метров в длину и 5 в ширину. Часы узников были сочтены. Один из немецких начальников благоволил к отцу Сары. Бенцион нравился ему деловыми качествами, рассудительностью и уравновешенностью. Немец предлагал спасение, но Копелянский не пошел без жены и дочери, а мама Сары – без своих сестер и братьев. Было решено погибнуть всем вместе. Бенцион попросил только, чтобы его убили первым. По свидетельству Нины Лавренчук, когда Бенцион стоял на краю ямы, он крикнул убийцам: «Нас похоронят, но смерть найдет и вас. Вороны выключат вам глаза». Акция уничтожения в Ивацевичах состоялась рано утром 11 августа 1942 года. Евреев раздели донага, поставили на край ямы, а потом открыли огонь из автоматического оружия. В акции приняли участие литовские добровольцы из карательного батальона СС и местные украинцы-полицайи. После расстрела одежду и личные вещи казненных евреев присвоили немцы и полицейские [1].

Накануне акции к Копелянским пришла пожилая полька Былина, которой они часто помогали, и предложила спасти Сару. Былина и ее взрослые незамужние дочери никогда прежде с девушкой не общались. Они были очень верующими католиками. Мирьям не хотела отпускать дочь, но Бенцион настоял.

Сара пробыла у Былины пять дней, затем ей помогли попасть в партизанский отряд 52-я рота отряда им. Щорса, где оказалась Сара, была многонациональной, а 54-я – состояла почти целиком из евреев. Каждую ночь еврейская молодежь отправлялась на очередное задание. Они нападали на немецкие посты и патрули, минировали железнодорожные пути – наносили ощутимый ущерб, внушая врагу большой страх [2].

Сегодня Саре за 80 лет. Она заражает своим жизнелюбием.

В 1995 г. вместе с детьми и внуками приехала в Ивацевичи. Местечко стало городом с населением в 25 тысяч человек, но евреев там уже нет. Удалось разыскать Нину Лавренчук, которая рассказала, как погибли Бенцион и Мирьям Копелянские. Не удалось выснить судьбу Былины и ее дочерей, протянувших руку спасения Саре и Зельде Лайт.

Сара не может забыть даже на один день то, что случилось в годы войны, как и найти ответы на многочисленные вопросы: Где та мера, которая одного человека делает палачом, а другого – спасителем? Что нужно сделать, чтобы трагедия не повторилась?

ПРИЛОЖЕНИЕ

Акт о злодеяниях немецко-фашистских захватчиков, действующих на территории Коссовского района

Мы, ниже подписанная комиссия, в составе председателя комиссии Ковалева Павла Григорьевича, секретаря Коссовского райкома КП(б)У, членов комиссии Дмитриева Дмитрия Семеновича – зам. Председателя райисполкома, Грибова Василия Семеновича – начальника РОНКЗВД, Мельчакова Ивана Николаевича – начальника РОНКГБ, Грингауса Моисея Яковлева – зав. райздорово, Совенкова Алексея Павловича – секретаря комиссии, главного бухгалтера Райпотребсоюза составили настоящий акт о злодеяниях немецко-фашистских захватчиков их сообщников в Коссовском районе за период оккупации с 26 июня 1941 года по 14 июля 1944 года.

С первых дней прихода немцы ввели режим кровавого террора над мирным населением – издевательства, убийства назывались немцами «новым порядком».

Для мирного населения еврейской национальности были организованы гетто в г. Коссово, поселке Ивацевичи и в замке Морочёвщина. Население гетто выгонялось на тяжелый изнурительный труд, при питании 200 грамм в день хлеба на человека. Людей доводили до полного истощения. Тех же, кто остался в живых, 25 августа 1942 года гес-

таповцы расстреляли в 200 метрах от замка Морочёвщина. По показаниям очевидца, жителя г. Коссово, Крупинского в этот день у замка было расстреляно более 1400 человек. В первых числах сентября 1942 года гестаповцами было расстреляно в 500 метрах от г. Коссово возле железной станции более 200 человек мирного населения, что свидетельствует очевидец, житель г. Коссово, Улитко Казимир Ульянович.

Весной и летом 1942 года производили расстрелы мирных жителей в урочище Яло-асты, которое было местом расстрелов многих советских граждан.

В поселке Ивацевичи немцы вводили свой новый фашистский порядок, они закрыли все культурно-бытовые учреждения, большое количество жителей поселка выгнали из своих домов, забрали всё их имущество, лишили население всяких прав. Немцы построили в посёлке две тюрьмы и виселицу, организовали комендатуру и полицейский участок. Немецкое командование издало приказ, запрещающий населению поселка выходить из жилищ позднее 17 часов. Гражданка Титко Екатерина, вышедшая из дома в 17 часов, была застрелена немцем часовым в 10 метрах от своего дома. Гестаповцы ежедневно издевались, мучили, убивали и вешали мирных людей, тюрьмы были переполнены заключёнными. Всего сравнительно по поселку Ивацевичи за время оккупации было расстреляно, замучено более 350 мирных жителей. При отступлении немцы посёлок сожгли и угнали на каторжные работы в Германию более 100 человек.

Немцы, в своей звериной злобе к белорусскому народу, уничтожили не только отдельных граждан, но и целые семьи – стариков, женщин, детей, они не только расстреливали, но и сжигали в кострах живых жителей.

Так 17 марта 1943 г. немцами полностью сожжена д. Зыбайлы вместе с её жителями. Живые люди, целыми семьями, были заперты в своих домах и сожжены, а те, кто пытались бежать, вылавливались и живыми бросались в огонь. 10 сентября 1942 г. карательным отрядом была сожжена д. Затишьё, всех жителей деревни гитлеровцы согнали в сарай и, заперев, сожгли их живыми. Полностью сожжены деревни: Корочин, Житлици, Ходоки, Власовцы, Гичицы, Яблонка, Голенчицы, Ёлки и другие (всего 16 деревень).

В районе немцами уничтожено 1481 жилое здание и 1880 надворных построек, принадлежащих гражданам. Немцы отобрали у крестьян 4000 лошадей, 7270 голов крупного рогатого скота, более 4000 свиней, 11669 голов овец и коз, более 21000 голов птицы, а так же большое количество запасов сельскохозяйственных продуктов.

За период оккупации в Коссовском районе немцами расстреляно, сожжено и повешено 3104 человека, угнано на каторжные работы в Германию 1466 местных жителей.

Виновными вышеизложенных злодеяний в Коссовском районе являются: начальник жандармерии Коссовского района немец Лянге, начальник полиции – Демша и Вальчак, бургомистр города Коссово – Шигидиев, бургомистр белоэмигрант – Словинский, комендант самообороны города Коссово – Жук Иван, комендант полиции – Байбак Василий Кондратьевич, помощник коменданта полиции – Мальчик Иван Емельянович и другие [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. «Ивацевичский вестник» 29 август 2003 года.
2. Международный еврейский журнал «МИШПОХА» – Витебск – 2005. – № 18.

УДК 947.6

Якута Е.С.

Научный руководитель: к. ист. н., доцент Малыхина Л.Ю.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В 1939-1940 гг. В г. БРЕСТЕ

17 сентября 1939 г. Главнокомандующему Красной Армии было отдано распоряжение перейти польско-советскую границу и взять под свою защиту «жизнь и имущество»

граждан Западной Украины и Западной Беларуси. С занятием 22 сентября западного рубежа белорусских земель г. Бреста освободительный поход завершился. Социалистические преобразования в каждом конкретном населённом пункте Западной Беларуси в сентябре 1939-1940 гг. проходили по общей модели, установленным правилам. Используя конкретные архивные факты, в данной статье мы обратимся к исследованию изменений в социальной сфере города Бреста – одного из крупных городов бывшего Полеского воеводства Польши – после воссоединения с БССР.

Согласно отчёту за 1939-1940 гг. первого председателя горисполкома г. Бреста тов. Соловьёва: «Брест был торговым городом, где насчитывалось около 3 тысяч крупных и мелких торговцев. Промышленности почти не было, за исключением мелкой, кустарной. До Советской власти на 8 предприятий, как то электростанция, водочный завод, кафельно-изразцовый, ватная фабрика, скотобойня, 2 крупных мельницы и 6 пекарен, работало около 500 человек [...]»

Во время военных действий в городе пострадало много построек и мостовых, разрушено 31 жилой дом и 28 хозяйственных построек, повреждено 60 жилых домов и 50 жил.-хоз. построек.

На благоустройство города Бреста было отпущено четыре с половиной миллиона рублей. Нами национализировано 1 873 дома с жилплощадью 411 тыс. 500 кв. метров, большинство из этих домов повреждены и требуют ремонта. К ремонту горисполком уже приступил, с 1-го января началась взиматься квартплата. Перед горисполкомом стоял очень серьёзный вопрос об обеспечении города топливом. Если мы раньше имели какую-либо скидку, что мы новые хозяева, то теперь никаких объективных причин не будет принято во внимание, и надо немедленно взяться за заготовку дров, не упуская ни одной минуты в предстоящем сезоне.

В городе было организовано автобусное движение, с 7 января и по 1 апреля 1940 г. перевезено 51 744 пассажиров.

Брест, как пограничный город, должен был стать культурным областным центром, и мы уже приступили к очистке и озеленению города, на что отпущено нам 500 тысяч рублей.

Партийная организация горисполкома и горисполком в целом должны были взяться по-большевистски за проведение надлежащего порядка во всем нашем социалистическом хозяйстве. Это задача каждого коммуниста – укреплять народное хозяйство» [3, л. 14].

Народное образование. До прихода Красной Армии по городу действовало всего 16 госбюджетных начальных и средних школ, в этих школах было 7 626 учащихся. Кроме этого, в городе существовало 10 религиозных, ремесленных и общеобразовательных школ, которые находились на содержании частных лиц и «благотворительных обществ». Средние школы были недоступны для трудящихся масс; за обучение в них необходимо было платить (в государственных школах от 200 до 300 злотых в год за ученика, а в частных гимназиях – от 500 до 900 злотых). В городе не было ни одной белорусской школы. После присоединения к БССР все школы целиком были реорганизованы по советской системе, вводились единые учебные планы. В Бресте работало уже 25 государственных школ, где на тот момент обучалось 12 845 человек. Кроме этого, были открыты и работали железнодорожный техникум (420 человек), педучилище (280 человек). Если до сентября 1939 г. в городе насчитывалось 120 безработных учителей, то потом все они получили работу в школах города. Кроме этого, в городе было создано 7 вечерних школ для взрослых и школы для малограмотных и неграмотных с охватом 320 человек.

Была учреждена городская библиотека, а также детская библиотека, организована деятельность 3-х клубов: железнодорожников, работников связи и работников торговли. Стали действовать 2 детских школьных дома на 206 человек и один дошкольный детдом на 65 человек. Открыто 3 детских сада с охватом 158 детей. К сожалению, становление

городской системы образования сопровождалось репрессиями в отношении некоторой части педагогов [3, лл. 76-77].

В области здравоохранения. До сентября 1939 г. в г. Бресте насчитывалось всего две больницы на 220 коек, 2 амбулатории, которые обслуживались 10-16 врачами, и один контрольно-венерологический пункт. К концу 1939 г. в прежних больницах количество коек увеличилось до 360 и там работало 29 врачей, а в амбулаториях 39 врачей. В городе была организована скорая помощь, открыты: инфекционная больница на 70 коек, зубоучебная амбулатория и зубопротезная мастерская. Также впервые начали работу 8 лечебных учреждений в городе и пригородах – на Вольнке, в Киевке, в Тришине, на лесозаводах № 2 и № 3. По плану на 1940 г. в г. Бресте была намечена постройка и открытие ещё 4-х лечебных учреждений.

До прихода Красной Армии лечение в Западной Беларуси в основном было платным. Сам за себя говорит тот факт, что за 10 довоенских месяцев 1939 г. в городе Бресте бесплатную медицинскую помощь получили всего 211 человек, а за 5 последних месяцев при Советской власти – 28 075 человек. Всего по городу в конце 1939 г. работало 346 человек: врачей 113, медсестер – 136, зубных врачей – 42, акушеров – 36, фельдшеров – 19 [3, лл. 78-79].

О профсоюзах. С установлением Советской власти в западно-белорусских областях стали создаваться новые профсоюзы, построенные по производственному принципу. Для наведения точного учёта членов профсоюзов в Западной Беларуси была объявлена их перерегистрация. Проводилась она непосредственно на предприятиях и в учреждениях; в ходе которой профсоюзы очищались от так называемых «классово чуждых элементов». В то же время многие тысячи рабочих и служащих впервые были приняты в члены профсоюзов. К концу декабря 1939 г. во всех областях были проведены районные городские областные и межсоюзные конференции и избраны профорганы. Повсеместно были избраны новые ФЗМК (фабрично-заводские и местные комитеты), а также районные и городские комитеты. Данные Брестского обкома за 1939-1940 гг. подтверждают эти положения: «...В декабре и январе месяце в г. Бресте были созданы по советской системе профсоюзы. Была проведена большая работа по учёту и оформлению членов. Были проведены выборы профорганов. В городе было создано 5 горкомов и 137 ФЗМ. Общее количество членов профсоюзов составляло 5 212 человек.

Профсоюзы начинают налаживать культработу – организовано 15 красных уголков на предприятиях и учреждениях, выпускается 18 стенгазет...» [3, л. 87].

В декабре 1939 г. на территории бывших Брестского, Кобринского и Пружанского поветов Полесского воеводства была образована Брестская область. Социально-экономические преобразования в 1939-1940 гг. коренным образом изменили характер экономики региона путём создания развитой промышленности и крупного коллективного сельского хозяйства и подготовили почву для развёртывания массового профсоюзного движения. Профсоюзы включались здесь в проведение революционных преобразований, организовывали социалистические соревнования, добивались повышения производительности труда, улучшения культурного обслуживания. Однако защита насущных социально-экономических интересов при этом уходила на второй план.

Военная и физкультурная работа. Из доклада председателя горисполкома тов. Соловья следовало: «...Начинает постепенно развёртываться военно-оборонная работа в городе. Мы уже имеем в городе все организации, которые призваны проводить массовую оборонную работу среди трудящихся.

Осоавиахим провел большую работу по созданию первичных организаций Осоавиахима. На основных предприятиях и учреждениях города к настоящему времени создано 61 первичная организация Осоавиахима с общим количеством 1 086 членов. Начал раз-

вертывать свою работу Красный Крест, создано 15 первичных организаций Красного Креста с общим количеством 200 членов.

Как Осоавиахим так и Красный Крест ещё не развернули работы своих практических организаций, как то: учебные пункты и кружки по подготовке инструкторов различных специальностей, а также по сдаче норм на оборонные значки. Это положение объясняется тем, что, с одной стороны, здесь на месте ещё отсутствует соответствующая материальная база для этих целей. И, с другой стороны, мы пока ещё не можем начинать нашу оборонную работу, не изучив и не проверив достаточно людей, предоставить им оружие и сразу же приступить к военной подготовке, вовлекая в оборонное общество людей, преданных нашей социалистической родине, мы должны проводить с ними военно-воспитательную массовую работу путем проведения бесед и докладов о Красной Армии, о задачах укрепления оборонной мощи нашей страны, а так же проводить подготовку по ПВХО.

В условиях нашего города, который расположен на линии государственной границы, такой вопрос как организация местно ПВО имеет исключительное значение.

Штаб МПВО города, который существует здесь довольно продолжительное время, должен быстрее развернуть свою работу. Начинать надо с того, чтобы упорядочить дело с сигналами ПВО, которых здесь никак не отличишь от производственных гудков, ознакомить с этими сигналами всё население, организовать на некоторых объектах группы самозащиты, разработать соответствующее мероприятие по светомаскировке, которые должны осуществляться по ряду с упорядочением всей системы нашего городского хозяйства [3, 88-90].

Коммунистическая партия и Советское правительство придавали большое значение развитию физкультурного движения. В 1939 г. в городе Бресте более полумиллиона рублей было расходовано на строительство и оборудование спортивных сооружений. Были созданы четыре спортивных общества на 1110 человек: «Спартак», «Строитель», «Буревестник» и «Пищевик». В городе работали спортивные секции бокса, фехтования, футбола, баскетбола, лыжная, коньки, «велo», волейбольная и гимнастики. Все члены этих секций были охвачены сдачей норм на значок ГТО. Была организована детская спортивная школа, в которой занималось 170 детей от 14 лет. В течение зимнего периода времени физкультурные организации провели немалую работу по организации спортивных соревнований и товарищеских встреч, как внутри города, так и в масштабе республики. Брестские спортсмены заняли первые места по конькам, лыжам и по боксу.

Об очищении города «от врагов народа и социально-чуждых элементов». Проведение социально-экономических преобразований в западных областях БССР усложнялось грубыми нарушениями законности, особенно репрессиями. В феврале 1940 г. были выселены в восточные районы страны помещики, капиталисты, чиновники, осадники и лесничие, а также часть зажиточных крестьян – кулаков. Всего вместе с семьями пострадало от репрессий в Западной Беларуси более чем 100 тыс. человек [4, с. 260]. В подавляющем большинстве это были необоснованные акции, которые были вызваны не обстоятельствами, а стали итогом сталинской репрессивной политики против «врагов народа и социально-чуждых элементов».

Выраженный классовый подтекст проводимых мероприятий можно уловить и из характера документации того периода. Из оценки социально-политической ситуации в городе к концу 1939 г. председателя горисполкома тов. Соловья следовало, что: «Большая работа проводилась и проводится по очищению города от врагов народа и социально-опасных элементов. Эта работа была в центре внимания партийной организации с первых дней приезда коммунистов в город Брест. Большая группа офицеров, полицейских, жандармов, провокаторов была выловлена в первые дни освобождения рабочей гвардией. Вся эта группа изолирована органами НКВД.

В последующее время наши славные пограничники и органы НКВД разоблачили и изолировали большое количество скрывшихся врагов народа – руководителей фашистских партий, шпионов, диверсантов. Были разоблачены целые повстанческие контрреволюционные группы, которые ставили своей задачей вести вооруженную борьбу с Советской властью. Были вскрыты молодежные контрреволюционные организации, которые ютились в бывших гимназиях, технической железнодорожной школе. Эти контрреволюционные организации молодежи имели у себя оружие, зашитое в диванах, матрацах, зарытое в земле.

Большая работа нашими чекистами и всей партийной организацией была проведена по выселению осадников, работников лесной и сторожевой охраны. В этой работе на протяжении нескольких дней принимала участие вся партийная организация. Благодаря хорошо организованной работе выселение осадников, работников лесной и сторожевой охраны прошло 10 февраля, организовано по-большевистски. По городу и области было выселено более 100 семей этих заклятых врагов народа – не было ни одного эксцесса. В этой работе нам крепко помогли местные активисты – крестьяне и рабочие. [...] Вечерний день – 13 апреля была проведена работа по выселению семей репрессированных и военнопленных офицеров, полицейских, жандармов, помещиков, руководителей фашистских партий, провокаторов и шпионов. В этой работе приняло участие большинство коммунистов нашей парторганизации. Операция проведена успешно. [...] Задача парторганизации, каждого коммуниста состоит в том, чтобы максимально поднимать свою революционную бдительность с тем, чтоб успешно разоблачить и громить заклятых врагов в какую бы тогу! они не рядились» [3, лл. 92-95].

Ознакомившись с этим материалом, становится очевидным! что, несмотря на заявленные в Конституции СССР 1937 г. принципы уважения демократических прав и свобод, политические репрессии, начавшиеся в начале 30-х гг., с включением западных Беларуси и Украины получили новый виток.

Таким образом, воссоединение белорусского народа в 1939 г. положило конец территориальному разделу Беларуси, что оказало положительное влияние на дальнейшее историческое развитие. Социальная политика в области образования, здравоохранения, защиты социально-экономических и культурных интересов трудящихся через профсоюзы, военно-оборонной и физкультурной работы, благоустройства города свидетельствовала о реальной защите «жизни и имущества» присоединенного населения. Следует признать, что социально-экономическая политика имела ярко выраженный классовый характер и сопровождалась репрессиями среди идеологически чуждых советской власти категорий населения – зажиточных крестьян, части интеллигенции, буржуазии, землевладельцев и польского населения. Несмотря на определенные политические особенности той неоднозначной эпохи, объединение Западной Беларуси и БССР стало актом исторической справедливости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дацкевич, Л.В. Как устанавливалась Советская власть в Западной Беларуси / Л.В. Дацкевич // Заря. – 1999. – 16 сентября
2. Заходняя Беларусь // Энциклапедыя гісторыі Беларусі: У 6-ці тамах. – Мн.: БелЭн, 1996. – Т. 3.
3. Государственный архив Брестской области. Фонд 2-П. – Оп. – Д. 1. Постановления заседаний Брестского обкома КП(б)Б за 1939 г.
4. Нарысы гісторыі Беларусі: у 2 ч. / М.П. Касцюк, І.М. Ігнаценка, У.В. Вышынскі і інш. – Мн.: Беларусь, 1995. – Ч. 2.

СОДЕРЖАНИЕ

(11 стр.)

<p>1. Андрушкевич О.В. Научный руководитель: ст. преподаватель Кайдановская Т.В. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА.....</p>	<p>3</p>
<p>2. Баранова Е.В. Научный руководитель: к.э.н., профессор Обухова И.И. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ВАЛОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....</p>	<p>6</p>
<p>3. Бартошук Т.М. Научный руководитель: ст. преподаватель Юрчик В.И. ВЛИЯНИЕ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ НАЛОГОВ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....</p>	<p>10</p>
<p>4. Бегаль Т.В. Научный руководитель: доцент Оперовец Т.В. СИСТЕМА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....</p>	<p>13</p>
<p>5. Бедюк А.Н. Научный руководитель: доцент Слапик Ю.Н. ТИПЫ АМОРТИЗАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ. ПРОБЛЕМЫ КОНТРОЛЯ ЗА ЦЕЛЕВЫМ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АМОРТИЗАЦИОННЫХ СРЕДСТВ</p>	<p>17</p>
<p>6. Бережная Г.Г. Научный руководитель: к.э.н., доцент Медведева Г.Б. ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ</p>	<p>21</p>
<p>7. Васильева Е.М. Научный руководитель: ст. преподаватель Зубко И.А. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ СОВРЕМЕННОГО СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....</p>	<p>24</p>
<p>8. Васильева Е.М. Научный руководитель: ст. преподаватель Зубко И.А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЕЛОРУССКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА.....</p>	<p>28</p>
<p>9. Веремейко Л.В. Научный руководитель: к.э.н., профессор Медведева Г.Т. МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА И ВНУТРЕННИЙ МАРКЕТИНГ – ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗА.....</p>	<p>31</p>
<p>10. Галонович Ю.В. Научный руководитель: ст. преподаватель Макарук Д.Г. ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ПРОЦЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПО БАНКОВСКИМ ВКЛАДАМ И ДЕПОЗИТАМ</p>	<p>35</p>
<p>11. Герасимчук Л.И. Научный руководитель: ст. преподаватель Голец О.В. ПРОБЛЕМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ</p>	<p>39</p>
<p>12. Герасимчук Л.И. Научный руководитель: ст. преподаватель Голец О.В. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ (НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ИНДЕКСА РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА).....</p>	<p>42</p>

13. Горелова Н.А. Научный руководитель: к.э.н., доцент Козинец М.Т. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	46
14. Гришин С.В. Научный руководитель: к.э.н., профессор Обухова И.И., ст. преподаватель Юрчик В.И. ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВЫХ ЗАТРАТ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ	50
15. Давидюк Л. Научный руководитель: ст. преподаватель Сенокосова О.В. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАСЧЕТОВ	54
16. Давидюк Л. Научный руководитель: ст. преподаватель Сенокосова О.В. ПРАВОВЫЕ И БУХГАЛТЕРСКИЕ АСПЕКТЫ РЕОРГАНИЗАЦИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	57
17. Дулуб А.Ю. Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С. АНТИКРИЗИСНЫЕ ПРОГРАММЫ ПРАВИТЕЛЬСТВ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ГРАЖДАН И БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ США, РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ)	61
18. Жук Е.Г. Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С. МЕСТО КОНТРОЛЯ В ЗАЩИТЕ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	65
19. Залузская И.В. Научный руководитель: ст. преподаватель Сенокосова О.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ ПО ПРОДАЖЕ ПРЕДПРИЯТИЯ У ПРОДАВЦА	69
20. Иванютенко Е.Л. Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С. КОНТРОЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ПРЕДОТВРАЩЕНИИ ВЫМЫВАНИЯ КАПИТАЛА	72
21. Кабась В.Ф. Научный руководитель: д.т.н., профессор Павлючук Ю.Н. ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМНЫХ СВОЙСТВ НА ПРИМЕРЕ ГПСПУП "ОБЪЕДИНЕНИЕ БРЕСТОБЛСЕЛЬСТРОЙ"	76
22. Капитонович О.В. Научный руководитель: к.э.н., доцент Медведева Г.Б. БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	79
23. Карлук С.А. Научный руководитель: ст. преподаватель Коротышевская В.Н. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РБ	82
24. Квочко Т.А. Научный руководитель: ст. преподаватель Макарук Д.Г. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СКОРИНГА ПРИ ВЫДАЧЕ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	85
25. Клопоцкая О.Ю. Научный руководитель: ст. преподаватель Шукюров Р.А. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОРТФЕЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РБ	89
26. Ковалевич М.А. Научный руководитель: ст. преподаватель Шукюров Р.А. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ NPV И IRR ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ	91

27. Козека О.С. Научный руководитель: к. психол. н., доцент Трифонюк А.П. ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ВОЗДЕЙСТВИЯ В РЕКЛАМЕ	95
28. Крамаренко А.К. Научный руководитель: к.э.н., доцент Четырбок Н.П. МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА (НА ПРИМЕРЕ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ)	100
29. Крамаренко А.К. Научный руководитель: к.э.н., доцент Четырбок Н.П. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА	104
30. Кужинская Ю.С. Научный руководитель: доцент Оперовец Т.В. РЕЙДЕРСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	108
31. Куприянович В.В. Научный руководитель: к.э.н., профессор Обухова И.И. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РБ	111
32. Лазорик А.И. Научный руководитель: ст. преподаватель Макарук Д.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ С ПРОБЛЕМНЫМИ ЗАЕМЩИКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ДИНАМИЧЕСКИ МЕНЯЮЩИХСЯ УСЛОВИЯХ	115
33. Лукашенко Д.Г. Научный руководитель: доцент Машинский В.В. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПЕРЕХОДА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА	118
34. Люкевич В.В. Научный руководитель: к. психол. н., доцент Трифонюк А.П. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ (НА ПРИМЕРЕ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРОДА БРЕСТА)	120
35. Люкевич В.В. Научный руководитель: к. психол. н., доцент Трифонюк А.П. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	124
36. Лялюк Т.В. Научный руководитель: ст. преподаватель Носко Н.В. ИННОВАЦИИ – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	128
37. Лялюк Т.В. Научный руководитель: ст. преподаватель Носко Н.В. МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ	131
38. Магуйло В.С. Научный руководитель: доцент Оперовец Т.В. ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ФУНКЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РБ	133
39. Магуйло В.С. Научный руководитель: доцент Оперовец Т.В. ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	136
40. Мальха Т.В. Научный руководитель: доцент Слупик Ю.Н. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ОТДЕЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	140

41. Матвеевко О.В. Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА КАК ОСНОВА ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА (РЕАЛИЗАЦИИ) ПРОДУКЦИИ.....	144
42. Матвеевко О.В. Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	147
43. Мельничук С.Г. Научный руководитель: ст. преподаватель Веремеико Л.В. ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК ОДИН ИЗ КРЕАТИВНЫХ СПОСОБОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ.....	149
44. Миколенко Е.А. Научный руководитель: ст. преподаватель Михальчук Н. А. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ДИНАМИКУ ВВП В СРАВНЕНИИ С ДРУГИМИ ФАКТОРАМИ.....	151
45. Надеина Е.В. Научный руководитель: к.э.н., доцент Медведева Г.Б. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ФИРМЫ.....	156
46. Никонюк А.П. Научный руководитель: ассистент Олешкевич Н.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	159
47. Омелькович Е.А. Научный руководитель: к.э.н., доцент Медведева Г.Т. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГА.....	163
48. Павлюк Ю.П. Научный руководитель: к.э.н., доцент Медведева Г.Т. ИЗМЕНЕНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	167
49. Пезик Л.А. Научный руководитель: ст. преподаватель Шукюров Р.А. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА.....	170
50. Переверя М.С. Научный руководитель: к.т.н., доцент Ерошенко Е.И. АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА В РБ.....	172
51. Перковец Ю. Научный руководитель: ст. преподаватель Зубко И.А. ВЛИЯНИЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА.....	176
52. Петрова Н.В. Научный руководитель: к. э. н., доцент Потапова Н.В. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА.....	179
53. Савельев В.В. Научный руководитель: к.т.н., доцент Кулаков И.А. ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ОТРАСЛИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА: ПЕРЕКРЕСТНОЕ СУБСИДИРОВАНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ ТАРИФОВ НА КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ.....	182

54. Савельев В.В. Научный руководитель: к.т.н., доцент Кулаков И.А. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	186
55. Скопец Г.Г. Научный руководитель: к.э.н., доцент Козинец М.Т. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТУРИЗМА БРЕСТСКОГО РЕГИОНА.....	190
56. Соловей Е. В. Научный руководитель: доцент Оперовец Т.В. ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	193
57. Счастленок М.А. Научный руководитель: ст. преподаватель Юрчик В.И. ОБЛАСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, ПРИНЦИПЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	197
58. Трифонюк П.Н. Научный руководитель: к.т.н, доцент Ерошенко Е.И. АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА г. БРЕСТА.....	200
59. Трутенько Н.С. Научный руководитель: ассистент Лысюк Р.Н. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ.....	204
60. Ющенко Г.Л. Научный руководитель: к.э.н., доцент Медведева Г.Т. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БРЕСТСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА	208
61. Вдовиченко И.Г. Научный руководитель: ст. преподаватель Бодак М.С. ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ ИДЕОЛОГИИ БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВА... ..	210
62. Иванютенко Е.Л. Научный руководитель: ст. преподаватель Кудрицкая Е.Г. ПРОБЛЕМА СИРОТСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	213
63. Куликов А.О. Научный руководитель: к.п.н, профессор Артемьев В.П. ВРЕМЯ БЕГА ШКОЛЬНИКОВ: МАЛЬЧИКОВ И ДЕВОЧЕК – НА РАЗЛИЧНЫЕ ДИСТАНЦИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВОЗРАСТА.....	216
64. Куликов А.О. Научный руководитель: к.п.н, профессор Артемьев В.П. РАЗВИТИЕ ДВИГАТЕЛЬНОГО КАЧЕСТВА БЫСТРОТЫ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВОЗРАСТА И ПОЛА В БЕГЕ НА СВЕРХКОРОТКИЕ ДИСТАНЦИИ	218
65. Якута Е.С. Научный руководитель: к.ист.н., доцент Малыгина Л.Ю. КАК УСТАНОВЛИВАЛАСЬ СОВЕТСКАЯ ВЛАСТЬ В ЗАПАДНОЙ БЕЛАРУСИ	221
66. Маметьелица В.А. Научный руководитель: к.ист.н., доцент Ковалёва Н.Н. ТРАГЕДИЯ ЕВРЕЕВ МЕСТЕЧКА ИВАЦЕВИЧИ	225
67. Якута Е.С. Научный руководитель: к.ист.н., доцент Малыгина Л.Ю. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В 1939-1940 гг. В г. БРЕСТЕ	228

Научное издание

СБОРНИК КОНКУРСНЫХ НАУЧНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ И МАГИСТРАНТОВ

Часть II

Ответственный за выпуск: *Шведовский П.В.*

Редактор: *Строкач Т.В.*

Компьютерная верстка: *Кармаш Е.А.*

Корректор: *Никитчик Е.В.*

ISBN 978-985-493-124-1



9 789854 931241

Лицензия № 02330/0549435 от 08.04.2009 г.
Подписано в печать 28.07.2009 г.
Формат 60x80. 1/16. Бумага «Снегурочка».
Гарнитура ARIAL NARROW. Усл. печ. л. 13,8.
Уч.-изд. л. 14,9. Зак. № 675. Тираж: 75 экз.
Отпечатано на ризографе учреждения обра-
зования «Брестский государственный техни-
ческий университет», г. Брест, ул. Московская, 267.