

This article discusses the options for the use of JIT and ABC methods in managerial accounting overhead enterprises producing building designs. Emphasis on the need to use in accounting for advanced forms and methods of work organization and management.

УДК 339.146

Лаппо Е.В.

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ЕЕ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Введение.** Финансовое состояние предприятия является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность продукции и потенциал предприятия в деловом сотрудничестве, выступает гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, как самого предприятия так и его партнеров. На основе финансового состояния предприятия банки строят свою кредитную политику.

Устойчивое финансовое состояние предприятия расширяет возможности разработки и внедрения новейших технологий и оборудования, более эффективной рекламы, повышая таким образом конкурентоспособность продукции. Неустойчивое финансовое состояние предприятия снижает приток инвестиций. Кредитование банками таких предприятий становится проблематичным, что не лучшим образом сказывается на его имидже и в свою очередь - конкурентоспособности.

Конкурентоспособность продукции – комплексная многоаспектная характеристика, отражающая способность продукции в течение периода ее производства соответствовать по качеству требованиям конкретного рынка, адаптироваться по соотношению качества и цены к предпочтениям потребителей, обеспечивать выгоду производителю при ее реализации.

Она зависит от ряда факторов, влияющих на предпочтительность товаров и определяющих объем их реализации на данном рынке. Эти факторы можно считать компонентами (составляющими) данной категории и разделить на три группы: технико-экономические, коммерческие, нормативно-правовые факторы.

Технико-экономические факторы включают: качество, продажную цену и затраты на эксплуатацию (использование) или потребление продукции или услуги. Эти компоненты зависят от: производительности и интенсивности труда, издержек производства, наукоемкости продукции и др.

Коммерческие факторы определяют условия реализации товаров на конкретном рынке. Они включают: конъюнктуру рынка (острота конкуренции, соотношение между спросом и предложением данного товара, национальные и региональные особенности рынка, влияющие на формирование платежеспособного спроса на данную продукцию или услугу); предоставляемый сервис (наличие дилерско-дистрибьютерских пунктов изготовителя и станций обслуживания в регионе покупателя, качество технического обслуживания, ремонта и других предоставляемых услуг); рекламу (наличие и действенность рекламы и других средств воздействия на потребителя с целью формирования спроса); имидж фирмы (популярность торговой марки, репутация фирмы, компании, страны).

Нормативно-правовые факторы отражают требования технической, экологической и иной (возможно, морально-этической) безопасности использования товара на данном рынке, а также патентно-правовые требования (патентной чистоты и патентной защиты).

Эти факторы определяющим образом влияют на конкурентоспособность продукции (услуг).

Финансовая устойчивость предприятия – это его платежеспособность во времени с соблюдением условия финансового равновесия между собственными и заемными средствами, способность финансировать свою деятельность на расширенной основе.

Конкурентоспособность продукции на финансово неустойчивых предприятиях снижается из-за невозможности инвестиций в новейшие разработки, производство и сбыт продукции. Нехватка собственных оборотных средств и недоступность кредитов делают невозможным капвложения в производство наиболее эффективных товаров. Отсутствует обеспеченность новейшими ноу-хау, патентами, лицензиями. Снижается имидж предприятия.

Комплексный финансовый анализ предприятия позволяет найти слабые места в деятельности предприятия и наметить систему мер по их устранению что впоследствии может положительно сказаться на его конкурентоспособности.

Финансовое состояние предприятия рассматривается как результат взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений внутри предприятия и определяется всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов, которые можно разделить на внутренние и внешние.

Внешние факторы не зависят от организации работы самого предприятия, их изменение не подвластно предприятию. К таким факторам относятся: изменение системы налогообложения, рост тарифов на энергоносители, транспортные перевозки, содержание социальных объектов предприятия и т.д.

Внутренние факторы напрямую зависят от уровня антикризисного менеджмента на предприятии и являются основой для определения внутренних резервов восстановления платежеспособности.

Диагностика финансового состояния осуществляется в следующей логической последовательности:

1. Состояние реализации и производства продукции.
2. Состав и структура выпускаемой продукции.
3. Конкурентоспособность продукции.
4. Наличие и эффективность использования производственных ресурсов.
5. Финансовое состояние предприятия и его финансовая устойчивость.
6. Оценка финансового результата деятельности.
7. Эффективность управления финансовыми ресурсами.

Такой методологический подход к диагностике несостоятельности предприятия позволяет установить причины, степень глубины кризиса и возможность повышения конкурентных преимуществ и финансового оздоровления.

**1. Анализ состояния производства и реализации продукции.** Определяющей характеристикой состоятельности предприятия является способность производить и продавать продукцию. Эта способность определяется объемом продукции, произведенной и реализованной в отчетном периоде.

Состояние производства и реализации продукции, структура и динамика выпускаемой продукции являются главными факторами, определяющими экономическую устойчивость предприятия. Диагностика финансово-экономического состояния должна начинаться с анализа производства и реализации продукции, определяющих стабильности получения выручки – основного источника платежа по обязательствам предприятия.

Наличие производства и реализации продукции свидетельствует о жизнеспособности предприятия. Сохраняя производство, предпри-

Лаппо Елена Владимировна, старший преподаватель кафедры экономики, управления и финансов Брестского государственного технического университета

Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

ятие сохраняет кадры, поддерживает в рабочем состоянии оборудование, технологию, коммуникации. Не рвутся связи с поставщиками и покупателями. В условиях кризиса производство может быть нерентабельным. Но сохранение производства является первой задачей в условиях неплатежеспособности предприятия.

Оценка состояния производства и реализации продукции предприятия включает изучение: динамики производства и реализации продукции; устойчивости ее производства и сбыта состояния расчетов с потребителями продукции; состава и структуры выпускаемой продукции и ее конкурентоспособности.

Динамика изменения объемов производства и реализации продукции оценивается на основе индексов изменения объемных показателей. Базой для сравнения являются показатели объема и реализации продукции аналогичного периода прошлого года.

На основе анализа индексов изменения объема производства ( $J_{мп}$ ) и реализации продукции ( $J_{рп}$ ) и сравнения их с индексом инфляции ( $J_{инфл}$ ) по сравнению с соответствующим периодом прошлого года можно сделать выводы о:

- динамичном состоянии производства, если  $J_{мп} > J_{инфл}$  ( $J_{рп} > J_{инфл}$ );
- стабильном состоянии производства, если  $J_{мп} = J_{инфл}$  ( $J_{рп} = J_{инфл}$ );
- состоянии спада производства, если  $J_{мп} < J_{инфл}$  ( $J_{рп} < J_{инфл}$ ).

**Устойчивое состояние** производства и реализации продукции характеризуется одинаковыми темпами изменения объемов товарной и реализованной продукции и устойчивым соотношением их абсолютных величин. Значительное отклонение в темпах изменения объемных показателей служит индикатором сбоя в производственном процессе или системе сбыта продукции, что может являться основной причиной неплатежеспособности.

**Превышение объема товарной продукции** над объемом реализации продукции свидетельствует о проблемах сбыта на предприятии. Индикатором этого явления являются увеличивающиеся запасы готовой продукции на складе.

**Превышение объема реализованной продукции** над товарной свидетельствует о снижении остатков готовой продукции на складе, об активизации маркетинговой политики или о повышении платежеспособного спроса на выпускаемую продукцию.

Состояние расчетов с потребителями продукции на анализируемом предприятии характеризует **уровень оплаты реализованной продукции** (Копл.), который рассчитывается как отношение оплаченной потребителями продукции к отгруженной продукции. Копл. = 1 свидетельствует о полной оплате отгруженной продукции. Копл. < 1 свидетельствует о непоступлении платежей за отгруженную продукцию.

**Задолженность по оплате** отгруженной продукции образует основную сумму дебиторской задолженности. **Рост дебиторской задолженности** характеризует изъятие из оборота капитала, для пополнения которого предприятие привлекает заемные средства, что часто является основной причиной неплатежеспособности.

**Оценка состава выпускаемой продукции** проводится на основе формы № 1-п статистической отчетности по следующим направлениям: 1) определяется удельный вес продукции, выпускаемой по государственному или муниципальному заказу; 2) анализируется структура выпускаемой продукции.

**2. Анализ состава и структуры выпускаемой продукции.** В состав товарной продукции включаются: основная продукция; работы промышленного характера; товары народного потребления; прочая продукция.

**Структура** продукции отражает удельный вес отдельных видов продукции в общем объеме. **Сохранение пропорций** между отдельными видами продукции характеризует устойчивое состояние производства. **Снижение** удельного веса основных видов продукции является индикатором спада производства.

**3. Анализ конкурентоспособности продукции.** Оценка конкурентоспособности и рыночной привлекательности выпускаемой

продукции основывается на анализе: емкости рынка выпускаемой продукции; конкурентоспособности изделий: ассортимента выпускаемой продукции; определения соответствия отпускных цен на продукцию ее конкурентным характеристикам.

**Оценка емкости рынка** выпускаемой продукции характеризуется двумя показателями: общая емкость рынка продукции; доля предприятия на рынке выпускаемой продукции.

При проведении анализа рынка (маркетинговых исследований) **общая емкость рынка** по конкретному товару может быть оценена:

$$C_i = P_i + R_i + I_i - E_i \pm M_i - E_{oi} + I_{oi},$$

где  $C_i$  – общая емкость рынка по  $i$ -му товару (нат. ед.);  $P$  – национальное производство  $i$ -го товара (нат. ед.);  $R_i$  – остаток  $i$ -го товара на складах (нат. ед.);  $E_i$  – экспорт  $i$ -го товара (нат. ед.);  $I_i$  – импорт  $i$ -го товара (нат. ед.);  $M_i$  – изменение остатков  $i$ -го товара на складах (нат. ед.);  $E_{oi}$  – косвенный экспорт  $i$ -го товара (нат. ед.);  $I_{oi}$  – косвенный импорт  $i$ -го товара (нат. ед.).

Доля предприятия на рынке  $i$ -го товара, которая характеризует социально-экономическую значимость продукции предприятия, может быть определена как:

$$D_{ji} = C_{ji} / C_i \cdot 100\%,$$

где  $D_{ji}$  – доля  $j$ -го предприятия на национальном (региональном) рынке  $i$ -го товара в (%);

$C_i$  – общая емкость рынка по  $i$ -му товару (нат. ед.);

$C_{ji}$  – среднегодовой объем производства (мощность)  $i$ -го товара на  $j$ -м предприятии (нат. ед.).

Данный анализ включает следующие этапы:

- а) анализ рыночной ситуации и выбор наиболее конкурентоспособной продукции в качестве базы для сравнения. Сравнить конкурентоспособность можно по изделиям, входящим в один и тот же класс по техническим параметрам;
- б) определение перечня групп сравниваемых параметров по товарам-конкурентам;
- в) определение значимости (удельного веса) каждого параметра;
- г) определение сводного параметрического индекса;
- д) определение интегрального показателя конкурентоспособности.

Сравниваемые параметры товаров-конкурентов классифицируются по трем группам: технические, экономические, маркетинговые. **К техническим параметрам** относятся:

- 1) показатели, характеризующие качество товара: назначение; надежность; производительность; безопасность; ремонтпригодность и т.д.;
- 2) нормативные показатели, характеризующие соответствие стандартам, патентную чистоту и т.д.

**К экономическим параметрам** относятся: отпускная цена; себестоимость продукции; затраты на эксплуатацию; затраты на установку, консультирование и т.д.

**К маркетинговым параметрам** относятся: имидж предприятия (торговая марка), реклама, организация технического (гарантийного) обслуживания, условия платежа, сроки поставки и т.д.

В современных условиях маркетинговые характеристики играют особую роль. Они отражают **рыночную привлекательность** продаваемой продукции, которая характеризуется: организацией фирменной торговой сети; стимулированием продаж путем создания системы скидок; организацией службы сервиса; эффективностью рекламной компании и т.д.

Для определения значимости выбранных для выпускаемых изделий параметров используются **экспертные методы**. По каждой группе рассматривается **параметрический индекс**:

$$J^i = \sum_{j=1}^n a_j \Pi_j,$$

где  $a_j$  – значимость параметра;

$\Pi_j$  – значение параметра;

$n$  – число параметров данной группы.

**Интегральный показатель конкурентоспособности** может рассматриваться как:

$$K = (J_T + J_M) / J_э,$$

где  $J_T$  – сводный параметрический индекс по техническим показателям;

$Jm$  – сводный параметрический индекс по маркетинговым характеристикам;

$Jэ$  – сводный параметрический индекс по экономическим характеристикам.

#### 4. Оценка производственного потенциала предприятия.

Следующим логическим этапом диагностики экономического состояния является оценка соответствия потребляемых производственных ресурсов объемам выпускаемой продукции. Оцениваются производственный потенциал предприятия, эффективность и возможность его использования в целях финансового оздоровления предприятия.

В составе производственных ресурсов учитываются: персонал, внеоборотные активы, оборотные активы.

Оценка обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и их использования должна осуществляться в целях диагностики социального банкротства, которое выражается снижением численности, уровнем квалификации работников, заработной платы.

Оценка обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами включает:

- анализ динамики численности и структуры персонала;
- оценку соотношения темпов изменения производительности труда и средней заработной платы.

Снижение численности персонала – один из индикаторов финансового кризиса на предприятии. В процессе оценки необходимо сделать заключение о способности персонала участвовать в финансовом оздоровлении предприятия.

Для проведения оценки обеспеченности трудовыми ресурсами и их использования рассчитываются следующие показатели:

- средняя выработка на одного работника основной деятельности;
- средняя заработная плата работников основной деятельности;
- уровень задолженности по заработной плате ( $K_{зад}$ ):

$$K_{зад} = (\PhiЗП начисл - \PhiЗП выпл) / \PhiЗП начисл$$

где  $K_{зад}$  – уровень задолженности перед работниками по выплате заработной платы, %;

$\PhiЗП выпл$  – выплаченная заработная плата, руб.;

$\PhiЗП начисл$  – начисленная заработная плата работников списочного и несписочного состава, руб.

Приведенные показатели оцениваются в динамике. При этом необходимо провести сравнение средней заработной платы работников предприятия с уровнем прожиточного минимума, со среднеотраслевой заработной платой. Уровень задолженности по заработной плате является индикатором социальной напряженности на предприятии. Чем ближе значение этого показателя к 1, тем ближе находится предприятие к предбанкротному состоянию.

Важнейшим фактором финансовой устойчивости предприятия, тесно связанным с состоянием производства и видами производимой продукции, являются состав и структура активов, а также выбор стратегии управления ими.

Оценка состояния и использования внеоборотных активов производится с целью определения:

- стоимости и структуры внеоборотных активов;
- финансовой нагрузки в виде незавершенного капитального строительства;
- стоимости и структуры основных средств предприятия и их динамики;
- доли неиспользуемых основных средств в сопоставлении с затратами на их содержание;
- показателей эффективности использования основных средств.

Источниками информации оценки являются: форма № 1 «Баланс предприятия»; форма № 5 «Приложение к балансу», а также инвентарные карточки, акты приема (передачи) основных средств.

В процессе оценки стоимости и структуры внеоборотных активов необходимо определить удельный вес внеоборотных активов в стоимости имущества; структуру внеоборотных активов по следующим видам:

а) нематериальные активы;

б) основные средства;

в) незавершенное строительство;

г) долгосрочные финансовые вложения.

В процессе диагностики определяются:

- финансовая нагрузка в виде потребности в средствах на завершение капитального строительства. Для разработки мероприятий по финансовому оздоровлению необходимо оценить степень готовности незавершенных объектов и неустановленного оборудования, объем средств для завершения строительства, а также возможные варианты использования незавершенного строительства;

- доходность долгосрочных финансовых вложений предприятия. Анализ финансового состояния неплатежеспособных предприятий показывает, что долгосрочные финансовые вложения, как правило, практически неликвидны. Однако дочерние фирмы предприятия, акциями которых владеет предприятие-должник, могут рассматриваться как источник дополнительного финансирования при реализации мероприятий по восстановлению платежеспособности.

Состояние и движение основных средств предприятия характеризуют следующие показатели:

а) коэффициент износа основных средств – отношение начисленного износа к первоначальной стоимости основных средств;

б) коэффициент обновления основных средств;

в) коэффициент выбытия основных средств.

Основным показателем эффективности использования средств является показатель фондоотдачи, который характеризует объем продукции, полученный с одного рубля основных средств. Показатель фондоотдачи часто характеризуют как коэффициент оборачиваемости основных средств.

На каждом конкретном предприятии величина оборотных активов, их состав и структура зависят от характера и сложности производства, длительности производственного цикла, стоимости сырья и условий его поставки, принятого порядка расчетов и т.д. В различных отраслях удельный вес оборотных активов в стоимости имущества неодинаков: на машиностроительных предприятиях он объективно ниже, чем на предприятиях легкой промышленности.

Анализ стоимости оборотных активов включает изучение структуры оборотных активов и ее изменения с целью оценки их ликвидности. Анализ структуры оборотных активов осуществляется по следующим видам: производственные запасы; незавершенное производство; готовая продукция и товары для перепродажи; товары отгруженные; расходы будущих периодов; дебиторская задолженность; денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

Обеспеченность производственного процесса определенным видом оборотных активов характеризует отношение этого вида активов к среднемесячному выпуску продукции. Это отношение показывает длительность периода (в месяцах), в течение которого выпуск продукции обеспечен определенным видом оборотных активов:

$$O_i = a_i / C^{мес} РП,$$

где  $a_i$  – остаток оборотных активов  $i$ -го вида по балансу;

$C^{мес} РП$  – среднемесячный выпуск продукции по себестоимости.

Эффективность управления запасами характеризуется показателями оборачиваемости запасов:

$$Коб з = Врп / З,$$

где  $З$  – средняя величина запасов (определяется как среднеарифметическая величина итогов баланса предприятия на начало и конец отчетного периода), тыс. руб.

Оценка оборачиваемости товарно-материальных запасов должна производиться по каждому их виду (производственные запасы, готовая продукция, товары отгруженные).

Комплексная диагностика экономического состояния предприятия, проводимая на основе предложенных показателей и методов, позволит оценить производственный потенциал предприятия.

**Заключение.** Исходя из изложенного, можно сделать вывод о том, что конкурентоспособность продукции во многом определяется уровнем

нем финансовой устойчивости предприятия, для поддержания которого необходим постоянный анализ финансового состояния предприятия. Оценка финансового состояния выявляет возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики, что в свою очередь благоприятно отразится на конкурентоспособности продукции.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Харсеева, А.В. Подходы к изучению финансового состояния предприятия // Экономические науки. – 2008. – № 2. – 9 с.
2. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа. – М., 2003. – 221 с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Мн., 2003. – 256 с.

Материал поступил в редакцию 19.05.11

#### LAPPO E.V. Competitiveness of production and its dependence on financial stability of the enterprise

Clause is devoted to a problem of competitiveness of production. The factors influencing it are determined. The dependence of competitiveness of production on a financial condition of the enterprise is revealed. The reasons of decrease of competitiveness are specified. The importance of the complex financial analysis of the enterprise for preservation of effective work of the enterprise and maintenance of a level of competitiveness is determined.

УДК 657

Мишкова М.П.

### ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ЗАВЕРШЕНИЯ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА

**Введение.** Формированию квартальной, как и годовой бухгалтерской отчетности, предшествует значительная подготовительная работа по основным этапам завершения отчетного периода, каждая организация может достоверно и объективно представить картину о своих имущественных и финансовых обязательствах. Основными этапами завершения отчетного периода являются следующие:

- 1) проведение инвентаризации активов и обязательств, отражение ее результатов в бухгалтерском и налоговом учете;
- 2) списание дебиторской и кредиторской задолженности и влияние на налогообложение;
- 3) проверка записей на счетах бухгалтерского учета, правильности оформления хозяйственных операций первичными учетными документами и соответствия их действующему законодательству. Сверка данных синтетического и аналитического учета. Составление оборотно-сальдовой ведомости по счетам главной книги;
- 4) исправление выявленных ошибок. Уточнение распределения доходов и расходов между смежными отчетными периодами;
- 5) закрытие счетов учета затрат, формирование себестоимости готовой, отгруженной и реализованной продукции;
- 6) определение финансового результата от реализации продукции, товаров, работ, услуг. Закрытие субсчетов по счету 90 "Реализация";
- 7) определение финансового результата от операционных и внереализационных доходов и расходов. Закрытие субсчетов по счетам 91 "Операционные доходы и расходы" и 92 "Внереализационные доходы и расходы";
- 8) реформация баланса. Выявление чистой прибыли (непокрытого убытка). Закрытие счета 99 "Прибыли и убытки";
- 9) заполнение форм бухгалтерской отчетности.

В состав годовой бухгалтерской отчетности входят формы № 1–6. **Форма № 1** «Бухгалтерский баланс», **форма № 2** «Отчет о прибылях и убытках», **форма № 3** «Отчет об изменениях капитала», **форме № 4** «Отчет о движении денежных средств», **форме № 5** «Приложение к бухгалтерскому балансу», **форме 6** «Отчет о целевом использовании полученных средств».

Указанные формы бухгалтерской отчетности утверждены постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 14.02.2008 № 19 «Об утверждении форм бухгалтерской отчетности, Инструкции о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности и признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов Министерства финансов Республики Беларусь».

В проекте Закона «О бухгалтерском учете и отчетности» предусмотрено для некоторых организаций на 2012 год наравне с отчетной отчетностью предоставление отчетности по стандартам МСФО.

Экономические преимущества перехода на международные

стандарты финансовой отчетности заключаются в том, что они направлены на обеспечение прозрачности финансовых данных и отражение реальной экономической ситуации, что позволяет пользователям отчетности предприятий принимать правильные, обоснованные экономические решения. Улучшение качества бухгалтерской информации необходимо не только предприятиям, имеющим или желающим привлечь сторонних инвесторов. Качественная и полная информация необходима, прежде всего, для руководителей предприятий, которые должны иметь всю необходимую информацию, представляющую достоверно и реально экономические условия хозяйствования, для принятия более эффективных решений по управлению предприятием.

Рассмотрим несколько основных на наш взгляд этапов завершения отчетного года:

- проведение инвентаризации активов и обязательств, отражение ее результатов в бухгалтерском и налоговом учете;
- списание дебиторской и кредиторской задолженности и влияние на налогообложение;
- реформация баланса. Выявление чистой прибыли (непокрытого убытка). Закрытие счета 99 "Прибыли и убытки";

Так для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности организации обязаны проводить **инвентаризацию активов и обязательств**, в ходе которой проверяются и документально подтверждаются наличие, состояние и оценка активов и обязательств.

Перед составлением годовой бухгалтерской отчетности необходимо провести инвентаризацию активов и обязательств в следующие сроки: основных средств, нематериальных активов, незавершенного строительства, сырья, материалов, готовой продукции, товаров для реализации – не ранее 1 ноября; незавершенного производства и полуфабрикатов – не ранее 1 ноября; денежных средств – не ранее 1 декабря; обязательств и других активов – не ранее 1 декабря.

Выявленные при инвентаризации расхождения фактического наличия активов с данными бухгалтерского учета регулируются в следующем порядке: стоимость излишков активов при принятии их на бухгалтерский учет определяется на дату проведения инвентаризации на основании заключения об их оценке, проведенной юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, осуществляющим оценочную деятельность, или документов, подтверждающих стоимость аналогичных активов, а соответствующая денежная сумма относится в коммерческой организации на внереализационные доходы, в некоммерческой организации – на увеличение доходов (источников финансирования).

При исчислении налога на прибыль в состав внереализационных

**Мишкова Маргарита Петровна**, ст. преподаватель кафедры экономики управления и финансов, магистр экономических наук Брестского государственного технического университета. Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.