

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
«ПОЛОЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**ЭЛЕКТРОННЫЙ СБОРНИК  
ТРУДОВ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ  
ПОЛОЦКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УНИВЕРСИТЕТА**

*Выпуск 11 (81)*

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

Экономика и управление

Финансы и налогообложение

Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности

Логистика

*Обновляется 1 раз в год*

Новополоцк  
2016

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

*Главный редактор:*  
проф., д.т.н. Д.Н. Лазовский

*Заместители главного редактора:*  
доц., к.т.н. Д.О. Глухов

*Председатель ред. совета* доц., д.э.н. В.В. Богатырёва  
*Зам председателя ред. совета* доц., к.э.н. А.Р. Лавриненко

*Экономика и управление:*  
доц. к.т.н. И.В. Зенькова  
доц. к.э.н. Н.Л. Белорусова  
доц. к.э.н. О.И. Гордиенко

*Финансы и налогообложение:*  
доц. к.э.н. С.В. Измайлович  
к.т.н. С.Н. Костюкова  
доц. к.э.н. Э.В. Павлыш

*Бухгалтерский учет  
и анализ хозяйственной деятельности:*

доц., к.э.н. С.Г. Вегера  
доц., к.э.н. И.Н. Сапего  
доц., к.э.н. Н.А. Ходикова

*Логистика:*

доц. к.э.н. Е.Б. Малей  
доц. к.т.н. М.Ж. Банзекуливахо

**ЭЛЕКТРОННЫЙ СБОРНИК ТРУДОВ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ПОЛОЦКОГО  
ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА. Выпуск 11 (81). Экономические науки. –  
Новополоцк : ПГУ, 2016.**

*Издается с 2014 года (в печатном виде – с 2004 г.)*

*Сборник включен в Государственный регистр информационного ресурса.  
Регистрационное свидетельство № 3061404559 от 30.11.2014 г.*

*В сборнике представлены труды молодых специалистов Полоцкого государственного университета по направлениям экономических исследований, проводимых в университете: экономика и управление, финансы и налогообложение, бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности, логистика.*

*Предназначен для работников науки, образования и производства, будет полезен студентам, магистрантам и аспирантам университетов экономических специальностей.*

Учредитель: учреждение образования «Полоцкий государственный университет»  
211440, ул. Блохина, 29, г. Новополоцк, Беларусь  
тел. 8 (0214) 53 34 58, e-mail: [vestnik@psu.by](mailto:vestnik@psu.by)

Компьютерный дизайн *К.С. Болтрушевич*  
Техническое редактирование и компьютерная верстка *Д.М. Севастьяновой*

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 338.24:316.334

### РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ

**В.В. МИНЕНКОВА**

*(Представлено: канд. экон. наук, доц. Н.Л. БЕЛОРУСОВА)*

*Представлены теоретические аспекты социальной сферы организации, выделены комплексы отраслей, входящих в социальную инфраструктуру и выделены ее основные функции. Так же рассмотрен вопрос внедрения социальных пакетов в организациях Республики Беларусь и предоставления сотрудникам социальных льгот.*

Последовательное повышение уровня и качества жизни населения, создание государства, удобного для народа, являются главной целью и стержневым направлением государственной политики Республики Беларусь. Поэтому развитие белорусской национальной экономической системы осуществляется с ориентацией на социальную сферу.

*Социальная сфера* – одна из основных подсистем общества, сложный, интегрированный объект, требующий правильного понимания и представления. С какой бы стороны мы не рассматривали социальную сферу, она связана с удовлетворением потребностей человека – материальных, духовных, интеллектуальных, существующих всегда во взаимозависимости [1, с. 6].

Иногда социальную сферу отождествляют с социальной инфраструктурой. На самом деле, социальная инфраструктура является лишь составной частью социальной сферы.

*Непроизводственная (социальная) инфраструктура* – группа учреждений (предприятий, объектов, зданий), которые обеспечивают жизнедеятельность населения и нормальные условия производства гражданина. Непроизводственная инфраструктура позволяет сформировать интеллектуально и физически развитое общество, в котором каждый индивид будет активным и способным выполнять различные задачи [2].

Из определений видим, что понятие социальной сферы значительно шире понятия социальной инфраструктуры.

Исходя из особенностей отраслей, входящих в социальную инфраструктуру, и специфики оказываемых ими услуг, отрасли можно объединить и представить в виде двух комплексов [2]:

- социально-культурный комплекс;
- социально-потребительский комплекс.

*В социально-культурном комплексе* основной упор делается на развитие интеллектуальных и духовных свойств личности, укрепления его физической формы, а также формирование необходимого уровня активности, отвечающего потребностям общества в целом. В данном секторе главное внимание отводится таким ветвям, как образование, искусство и культура, спорт, культовые сооружения и так далее.

*Целью социально-потребительского комплекса* является создание оптимальных условий для воспроизводства каждого человека (гражданина) с позиции биологического существа, то есть через бытовую среду. Сюда можно отнести такие элементы, как торговля, общественное питание, бытовое обслуживание, ЖКХ и так далее [2].

*Социальная инфраструктура выполняет ряд функций, которые условно можно разделить на две категории [2]:*

*Глобальные функции*, которые подразумевают удовлетворение задач общества в целом, а именно:

- создания оптимальных условий для демографического развития;
- воспроизводство рабочей силы, отвечающей уровню развития и потребностям производства;
- эффективное применение имеющихся трудовых ресурсов;
- сохранение (улучшение) физического здоровья людей;
- обеспечение нормальных бытовых и жилищно-коммунальных условий жизни людей;
- улучшение и сохранение здоровья населения;
- оптимизация использования людьми своего свободного времени.

*Функции непроизводственной инфраструктуры на уровне предприятия* заключаются в следующем:

- внесение изменений в половую, профессиональную, возрастную и профессиональную структуру коллектива, снижение текучести специалистов и повышение общего уровня образования;
- снижение рисков травматизма в производственном процессе, профилактика различных заболеваний, связанных с тонкостями деятельности;

- улучшение условий быта каждого из работников предприятия, а также повышение качества культурного и социального обслуживания (возведение детских учреждений, жилья и так далее);
- оптимизация условий труда, а именно уменьшение вибраций, загазованности, запыленности и так далее, сохранение трудоспособности на протяжении длительного времени;
- выполнение задач по развитию творческой и трудовой активности людей;
- решение возникших социальных проблем, которые могут выходить за пределы каждого конкретно взятого предприятия.

На современном этапе развития экономики Республики Беларусь увеличивается количество организаций старающихся не только производить продукцию или оказывать услуги, получая выгоду, но и заботиться о своих сотрудниках, вкладывая средства в охрану труда и предоставление материальных и нематериальных льгот работникам, а так же членам их семей. В социально ориентированной рыночной экономике является необходимым проводить социальную политику на микроуровнях, так как сотрудник должен чувствовать себя защищенно не только на протяжении периода работы в организации, но и после увольнения или ухода на пенсию. Организации сами выбирают способы предоставления своим работникам льгот и услуг, в зависимости от финансовых возможностей.

Все чаще внедряются так называемые социальные пакеты. Социальный пакет организации направлен на привлечение в фирму квалифицированных работников. Заметны тенденции в изменении структуры типичного социального пакета предприятия – непрямого материального вознаграждения. В целом эта структура включает в себя [3]:

1) определенные законодательством льготы и социальные гарантии, распространяемые на весь персонал;

2) дополнительные социальные услуги, предоставляемые конкретным работодателем за особые заслуги, статус и другие качества отдельным категориям или всему персоналу.

В структуре социального пакета для всех категорий работников организаций необходимо шире использовать такие группы социальных выплат, как нерегулярные выплаты («тринадцатая зарплата», премия к отпуску, рождественские премии); выплаты в случае производственного травматизма, семейные пособия и надбавки, бесплатные услуги для отдыха и развлечений; выплаты в кассы взаимопомощи, страховые компании; натуральные выплаты (оплата жилища и коммунальных услуг, питания, одежды; продажа работникам организации производимой ими продукции по сниженной стоимости); компенсация транспортных расходов; расходы на непрерывную профессиональную подготовку, медицинская страховка, страхование жизни и имущества.

Современный социальный пакет составляет до 15% затрат компании на персонал, включая такие важные составляющие инвестиций в человеческий капитал, как оплата медицинских услуг, обучения, повышения квалификации, различных форм проведения досуга.

*Как показывает практика, самыми популярными составляющими социального пакета в белорусских компаниях являются [3]:*

- компенсация за амортизацию личного автомобиля сотрудника, который используется в служебных целях, а также затрат на бензин (86% работодателей),
- оплата мобильной связи (44% работодателей),
- обучение персонала (35%),
- служебный транспорт или компенсация проезда (17% работодателей),
- обеды в офис (15% работодателей),
- обеспечение жильем иногороднего работника (10% работодателей),
- спортзал на работе, абонемент в бассейн (6% работодателей),
- организация отдыха и досуга (5% работодателей).

Самые обширные социальные пакеты в Беларуси, как правило, предоставляют крупные ИТ-компании и представительства международных корпораций.

Надо заметить, что любые льготы, как платные, так и бесплатные, выгодны не только наемным работникам, но и работодателям. Сотрудники получают дополнительные блага, которые делают условия труда более комфортными, а работодатели все понесенные расходы на обеспечение социального пакета списывают на валовые расходы, уменьшая, таким образом, налогообложение [3].

Предоставление организацией своим сотрудникам льгот, не предусмотренных законом, способствует привлечению в организацию новых работников, снижению текучести кадров, стимулированию эффективной и качественной работы. Кроме того, работодатели, предоставляя наемным работникам социальные льготы, преследуют и такие цели, как снижение профсоюзной активности, предотвращение забастовок, привлечение и закрепление в организации квалифицированных кадров.

Социальные льготы являются особой формой участия сотрудника в экономическом успехе организации. В современной экономике условием успеха фирмы является не только максимизация прибыли, но и социальное обеспечение сотрудника, развитие его личности.

В связи с этим можно выделить ряд функций добровольно предоставляемых организацией своим сотрудникам социальных льгот [4]:

- 1) приведение в соответствие целей и потребностей сотрудников с целями организации;
- 2) выработка особой психологии у сотрудников, когда они отождествляют себя со своей организацией;
- 3) повышение производительности, эффективности и качества труда и готовности сотрудников к эффективной работе на благо организации;
- 4) социальная защита сотрудников на более высоком уровне, чем это предусмотрено законодательством;
- 5) создание положительного микроклимата в трудовом коллективе организации;
- 6) создание положительного имиджа об организации у его сотрудников и у общественного мнения.

Добровольные социальные льготы, которые организация может предоставить своим сотрудникам, условно можно разделить на четыре вида [4]:

- 1) социальные льготы в денежном выражении;
- 2) обеспечение сотрудников дополнительной пенсией по старости;
- 3) предоставление сотрудникам права пользования учреждениями социальной сферы организации;
- 4) социальная помощь семье и организация досуга работников и членов их семей.

Серьезную стимулирующую роль, особенно во времена кризисов и инфляции, несет в себе предоставление сотрудникам права пользования учреждениями социальной сферы организации.

Такого рода социальные услуги можно разделить на четыре группы [4]:

- 1) организация питания сотрудников;
- 2) обеспечение жильем и льготами по его приобретению;
- 3) организация медицинской помощи;
- 4) спортивно-оздоровительные.

В условиях экономического кризиса, финансовое состояние многих организаций Республики Беларусь ухудшилось, что, безусловно, ограничило их возможности содержать на своем балансе объекты социальной инфраструктуры. В результате этого, организации стараются освободиться от них путем передачи в муниципальную собственность, продажи или выведения на аутсорсинг с созданием новой хозяйственной единицы.

На основе представленного материала можно сделать вывод, что конкурентоспособность организации зависит не только от результатов основной деятельности, но и от результатов деятельности, направленной на развитие социальной сферы. Сегодня руководители организаций могут различными способами привлечь высококвалифицированных работников, а так же обеспечить сотрудникам организации комфортные условия труда, проводя грамотную социальную политику.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Мясникович, М.В. Государственное регулирование социальной сферы / М.В. Мясникович, Н.Б. Антонова, О.Б. Хорошко. – Минск : Акад. Упр. При Президенте Респ. Беларусь, 2011. – 265 с.
2. Непроизводственная инфраструктура [Электронный ресурс] // Аналитический портал для трейдеров. – Режим доступа: <http://utmagazine.ru/posts/12662-neproizvodstvennaya-infrastruktura>. – Дата доступа: 23.08.2016.
3. Карпик, Л.В. Социальный пакет как средство привлечения трудовых ресурсов [Электронный ресурс] / Л.В. Карпик, Е.А. Рудко // Барановичский государственный университет. – Режим доступа: <http://rep.polesu.by/bitstream/112/8722/1/62.pdf>. – Дата доступа: 23.08.2016.
4. Формы стимулирования трудовой деятельности [Электронный ресурс] // Управленческий менеджмент. – Режим доступа: <http://www.managertip.ru/tubvs-178-2.html>. – Дата доступа: 23.08.2016.
5. Чирикова, А.Е. Внутренняя социальная политика компаний: принципы, приоритеты, практики, правила [Электронный ресурс] / А.Е. Чирикова, Н.Ю. Лапина, Л.С. Шилова // Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? – Режим доступа: <http://www.socpol.ru/publications/csr/ch5.pdf>. – Дата доступа: 02.09.2016.

УДК 338.24:316.334

## АНАЛИЗ ОБЪЕКТОВ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ОАО «НАФТАН»

В.В. МИНЕНКОВА

(Представлено: канд. экон. наук, доц. Н.Л. БЕЛОРУСОВА)

*Представлено описание ОАО «Нафтан», как организации, имеется перечень объектов социальной инфраструктуры Общества, результаты проведенного анализа данных объектов, а так же вниманию представлено перечень форм материального и нематериального стимулирования работников организации.*

ОАО «Нафтан» – первая организация нефтепереработки в Беларуси и является одним из лидеров в своей отрасли среди организаций СНГ.

ОАО «Нафтан» было пущено в эксплуатацию в 1963 году, как крупнейшая организация по переработке нефти в Северо-западном регионе бывшего СССР.

Развиваясь, объединение расширяло и совершенствовало свою социальную инфраструктуру. Дополнительная прибыль, полученная в результате модернизации производства, позволяла и позволяет сегодня создавать новые рабочие места, строить жилье, содержать в образцовом порядке объекты социального назначения. В настоящее время на балансе ОАО «Нафтан» находятся:

– дворец культуры, который имеет первую (т.е. высшую) категорию (в активе дворца – 43 творческих коллектива)

– дворец водного спорта «САДКО» (пятидесятиметровый бассейн отвечает требованиям современных международных стандартов и позволяет проводить спортивные мероприятия самого высокого ранга по всем водным видам спорта);

– трехзвездочный гостиничный комплекс «Нафтан» (изысканный стильный интерьер и современное оснащение позволяют предоставлять гостям города самые комфортабельные условия проживания и отдыха на уровне европейских стандартов);

– база отдыха «Яковцы»;

– детские оздоровительные лагеря «Комета» и «Ленинец»;

– поликлиника;

– тепличный комплекс (площадью 4 гектара, введен в строй в 1994 г.);

– подсобное хозяйство;

– жилищный фонд;

– предприятия общественного питания.

ОАО «Нафтан» создано с целью осуществления производственно-хозяйственной деятельности, направленной на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов работников организации, интересов собственника имущества организации. От работы предприятия зависит не только благосостояние его работников, но и благополучие города, региона. Организация является градообразующей. Значительная часть населения г. Новополоцка непосредственно или косвенно связана с деятельностью завода. Существенную часть городского бюджета составляют налоговые отчисления организации.

Управление социальными объектами (далее – управление) является структурным подразделением ОАО «Нафтан», не выделенным на отдельный баланс, без права юридического лица, включающим в себя ряд структурных подразделений, созданных в целях обеспечения механизма реализации конституционных прав работников Общества, членов их семей и других граждан в области гарантий, а также повышения уровня их жизни.

Основными задачами управления являются:

1. Оказание услуг по санаторно-курортному лечению и оздоровлению.
2. Обеспечение деятельности по организации и оказанию медицинской помощи, обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия работников общества.
3. Организация общественного питания (торгово-производственной деятельности).
4. Организация розничной торговли.
5. Организация гостиничного обслуживания.
6. Предоставление жилых помещений в общежитиях работникам Общества и другим гражданам.
7. Оказание физкультурно-оздоровительных услуг.
8. Организация культурной деятельности.
9. Реализация дошкольного образования.
10. Обеспечение деятельности средства массовой информации Общества - газеты «Вестник Нафтана».

11. Обеспечение разработки и реализации мер по сохранению здоровья и повышению содержательности досуга работающих, росту жизненного уровня работников и членов их семей, удовлетворению потребностей в жилье и бытовом устройстве, разнообразных услугах.

12. Производство сельскохозяйственной продукции.

13. Ремонт объектов социальной инфраструктуры.

14. Техническое обслуживание, техническая эксплуатация и благоустройство структурных подразделений управления.

15. Обеспечение производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности структурных подразделений управления.

16. Использование и обслуживание автомобильного транспорта управления.

Управление создано с целью объединения социальных объектов ОАО «Нафтан» и завода «Полимир» в единую структуру с передачей ей снабженческих, эксплуатационных, ремонтно-строительных и иных функций, одновременно освободив от них соответствующие службы для решения производственных задач. Также преследовалась цель централизации усилий в развитии социальной сферы Общества.

Управление работает в режиме постоянной трансформации, целью которой является оптимизация как численного состава сервисной сферы Общества, так и снижение социального финансового бремени в составе затрат завода при повышении эффективности коммерческой деятельности.

Проанализируем деятельность основных структурных подразделений УСО.

Значительный удельный вес затрат по УСО приходится на *тепличное хозяйство*. На его долю приходится 15,8 % убытков УСО и 70 человек работающих.

Несмотря на небольшой рост объемов и урожайности, окупаемость по тепличному хозяйству остается низкой и составляет 27 процентов. Без изменения технологии и расширения посевных площадей, окупаемость в нынешних условиях можно довести максимум до 32 процентов. Модернизация и увеличение площадей, а также повышение урожайности в 2–2,5 раза и выход на прибыльность проекта, требуют от 3 до 5 млн евро капвложений, что противоречит принципу профильности, так как производством овощей в закрытом грунте должны заниматься специализированные сельхозорганизации с наработанным рынком сбыта. Помидоры и огурцы сегодня не являются предметом повышенного спроса, как это было 20 лет назад и не лежат в плоскости перспективного бизнеса.

В составе УСО работает *сельскохозяйственный цех* численностью 39 работающих и годовым оборотом в 8,4 млрд рублей.

Общая сумма затрат за 2014 год составила 14 617,4 млн руб., финансовый результат «убыток» за анализируемый период составил 6 342,0 млн руб. окупаемость – 57,4 %.

Сельскохозяйственный цех и тепличное хозяйство не являются важными объектами для работников общества и требуют больших материальных затрат.

Все другие подразделения УСО являются сервисными и оказывают услуги медицинского, коммунального и социального (спорт, культура) характера.

Финансовая ситуация, положительной динамики роста прибыли в Обществе, позволила УСО, начиная с четвертого квартала 2012 года начать проведение текущих ремонтов, а также реконструкции и модернизации социальных объектов.

Тесная взаимосвязь государственного регулирования экономики на всех уровнях управления проявляется в доведении плановых показателей по конкретным направлениям деятельности управления как на уровне Совета Министров, так и внутри самого предприятия на основании приказов по Обществу.

Показатель экспорта туристических услуг по ОАО «Нафтан» за 2014 г. обеспечен в размере 158,4% к соответствующему периоду прошлого года против доведенного годового задания 110 %.

Выполнение доведенного задания обеспечивается экспортом гостиничных услуг ГК «Нафтан» (76,9 %), реализацией комплекса туристических услуг санаторием «Нафтан» (18,3%), оздоровительными лагерями «Комета» и «Ленинец» (4,8%).

*Гостиничный комплекс «Нафтан»* образован в 1995 году. С мая 2012 года является структурным подразделением управления социальными объектами. В состав гостиничного комплекса входят:

- отдел организации гостиничного хозяйства;
- предприятие общественного питания «Ресторан «Нафтан»;
- предприятие розничной торговли.

Гостиничный комплекс «Нафтан» соответствует категории \*\*\* (три звезды).

Информация о гостиничном комплексе «Нафтан» представлена на информационных сайтах в интернете и в справочниках «Бизнес-Беларусь».

Убыток за 2014 год составил 5 958,0 млн руб., окупаемость 65,9%.

Услуги по оздоровлению оказывает *санаторий «Нафтан»*. За 12 месяцев 2014 года в санатории получили оздоровление 1151 человек, 73 из которых граждане из других организаций, РФ, РБ, которые приобрели стоимость за полную стоимость, заполняемость составила 90%.

В 2014 году с целью увеличения заполняемости санатория для работников Общества, включенных в списки №1, 2 по вредным условиям труда обязательство 1 раз в 5 лет проходить санаторный отдых в санатории «Нафтан» с предоставлением материальной помощи в размере 100 % стоимости путевки. С целью привлечения отдыхающих из-за пределов Белоруссии разрабатывается новый сайт санатория.

Финансовый результат работы за 2014 год отражен убытками в сумме 4 759,5 млн руб., окупаемость составила 80,6%.

*Объекты общественного питания* предприятий относятся к объектам закрытого типа, т.к. находятся на территории режимного предприятия и обслуживают в основном только работников и служащих Общества, т.е. имеют постоянный контингент покупателей.

В объектах общественного питания предоставляется питание по свободному выбору за наличный и безналичный расчет с использованием POS-терминалов для приема платежей по дебетовым банковским карточкам.

Общая сумма затрат предприятий общественного питания за 2014 год составила 30 820,1 млн руб., финансовый результат «убыток» за анализируемый период составил 19 572,7 млн руб. Окупаемость сложилась на уровне 40,9%.

*Дворец водного спорта «Садко»* – является физкультурно-спортивным сооружением 1 категории, где проводится многогранная работа по улучшению деятельности по развитию большого спорта и физкультурно-оздоровительного движения.

Результаты работы Дворца водного спорта «Садко» за 2014 год показывают, что Дворец сработал лучше, чем в аналогичном периоде 2013 г.: показатель окупаемости за 2013 г. составлял 67%, в 2014 г. – улучшился до 77%.

Осуществление физкультурно-оздоровительной, спортивно-массовой работы с гражданами на возмездной и безвозмездной основе, а также организация и проведение массовых спортивных мероприятий республиканского значения реализовывается с помощью *спорткомплекса «Нефтяник»*.

Результат работы спорткомплекса «Нефтяник» показывает то, что за 2013 год выручка составляла 3635 млн рублей (без НДС), за аналогичный период 2014 года выручка сложилась на уровне 4 182 млн рублей (без НДС). Показатель самоокупаемости доведен до 71,2% за аналогичный период 2013 года данный показатель составлял 52%.

За 2014 г. цены на услуги спортивных объектов Общества были увеличены в среднем на 10%. Также ведется постоянная работа по привлечению новых клиентов, по увеличению посещаемости, для чего размещаются рекламные объявления, а так же открыты новые спортивные секции.

*Дворец культуры ОАО «Нафтан»* является структурным подразделением управления социальными объектами ОАО «Нафтан».

Дворец культуры осуществляет культурно-просветительную, художественно-творческую, воспитательную и развлекательную деятельность путем создания для работников Общества, членов их семей и горожан благоприятных условий для занятия народным художественным творчеством, удовлетворения их познавательных потребностей, а также потребностей в самообразовании, духовном и физическом развитии, межличностных отношений и отдыха.

Деятельность дворца культуры предназначена для всех возрастных групп и категорий граждан, основывается на добровольности участия в клубных формированиях, на основе общественной инициативы и самодетельности, сочетании индивидуальной и групповой работы, управления и самоуправления.

Дворец культуры за 2014 год улучшил свои показатели по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Так показатель окупаемости в 2014 году составил 18,2% против 10,8% 2013 года.

На платной основе проводятся вечера отдыха, торжественные вечера для взрослых, игровые программы для воспитанников детских садов и учащихся младших классов. На платной основе предоставляются в пользование сценические костюмы. Предоставляются залы ДК для проведения культурно-массовых мероприятий.

*База отдыха «ЯКОВЦЫ»* расположена в живописном районе на берегу оз. Яковцы, представляет собой 37 модулей «КУПАВА» и 15 домиков-шалашей для проживания отдыхающих с возможностью одновременного поселения 190 человек.

Работа базы отдыха носит сезонный характер с июня по август. Финансовый результат за летний сезон 2014 года отрицательный и составил –2 248,6 млн руб., окупаемость составила 70,5%.

Все объекты сервисного типа очень важны как для работников Общества, так и для города в целом. От деятельности многих объектов зависит благосостояние города, здоровье сотрудников и их семей.

*Рассмотрев результаты деятельности объектов, входящих в УСО можно сделать следующие выводы:*

– основную долю затрат составляет заработная плата с отчислениями, в среднем около 40% в общих расходах подразделений;



- практически все объекты имеют отрицательный финансовый результат, который обусловлен социально направленным характером предоставляемых услуг;
- наблюдается положительная тенденция в показателях окупаемости объектов, все объекты показали рост в 2014 году данного показателя в сравнении с 2013 годом;
- необходимо разработать ряд мероприятий, для дальнейшего повышения окупаемости объектов, причем как в части снижения затрат, так и в части роста объемов предоставляемых услуг.

*В УСО существует два основных вида стимулирования работников: материальное и нематериальное стимулирование.*

*Формы материального стимулирования работников:*

- регулирование оплаты труда в соответствии с законодательством Республики Беларусь и на основе Единой тарифной сетки Республики Беларусь;
- премирование работников по специальным системам на основании действующего положения, согласованного с профкомом концерна «Белнефтехим»;
- выплаты разовых премий по итогам смотров-конкурсов и других мероприятий;
- премирование работников за экономию топливно-энергетических ресурсов;
- доплаты работникам за совмещение профессий, расширение зоны обслуживания, выполнения наряду со своей основной работой обязанностей временно отсутствующего работника, а также выплату надбавок за стаж работы в Обществе;
- производятся доплаты за работу с вредными условиями труда;
- устанавливается дополнительная мера стимулирования при заключении с работников контракта – повышение тарифной ставки на 35%. Возможен более высокий процент – в соответствии с приказом;
- производятся выплаты по итогам работы за год в пределах полученной прибыли по Обществу;
- выплаты материальной помощи в связи с юбилейными датами рождения (60, 70 и т.д.) работникам и бывшим работникам;
- производятся выплаты к праздникам: Дню рождения завода, Новому Году;
- работникам, занесенным на Доску Почета, выплачивается денежное вознаграждение и ценный подарок;
- выплата один раз в год материальной помощи на оздоровление к отпуску.

*Формы нематериального стимулирования:*

- путевки в санаторий «Нафтан» частично оплачиваются заводом (90%, 95%, 100% от полной стоимости);
- предоставляются абонементы в оздоровительный комплекс «Садко» с оплатой заводом 85% стоимости;
- выделяются путевки на базу отдыха, оздоровительный лагерь для детей;
- предоставляются займы на потребительские нужды молодым семьям по ходатайству структурных подразделений;
- производятся выплаты в связи с непредвиденными обстоятельствами (болезни, стихийные бедствия и т.д.);
- предоставляются ученические отпуска с их оплатой;
- предоставляется спецпитание за вредные условия труда;
- для повышения мотивации труда могут использоваться параллельно как материальное, так и моральное стимулирование.

Все объекты сервисного типа очень важны как для работников Общества, так и для города в целом. От деятельности многих объектов зависит благосостояние города, здоровье сотрудников и их семей. Эти объекты стоит сохранять на балансе организации, поэтому мы разработали ряд предложений, которые помогут повысить эффективность их деятельности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. ОАО «Нафтан»: визитная карточка [Электронный ресурс] // Вестник Нафтана. – Режим доступа: <http://gazeta.naftan.by/socialsfera/oa-naftan-vizitnaya-kartochka>. – Дата доступа: 23.08.2016.
2. Коллективный договор ОАО «Нафтан».

УДК 338.24:316.334

**ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ  
СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «НАФТАН»)****В.В. МИНЕНКОВА***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Н.Л. БЕЛОРУСОВА)*

*Рассмотрена проблема содержания на балансе организации объектов социальной сферы. Нами предложены мероприятия по повышению эффективности деятельности структурных подразделений Управления социальными объектами ОАО «Нафтан». А так же представлены методы материального и нематериального стимулирования работников. Предложены изменения в системе премирования для повышения мотивации сотрудников.*

В современных условиях к объектам социальной сферы предъявляются достаточно высокие требования, которые организации, имеющие на своем балансе такие объекты, не всегда могут соблюдать в силу своего трудного финансового положения. В связи с этим компаниям приходится освобождаться от объектов социальной сферы, чтобы сократить свои убытки. Это верное решение в случае, когда организация находится на грани банкротства либо же когда объект социальной сферы требует слишком высоких затрат, не являясь при этом профильным для организации. Высвобождение объектов социальной сферы обычно происходит тремя способами:

- 1) передача в коммунальную собственность;
- 2) продажа;
- 3) выведение на аутсорсинг с созданием унитарного предприятия.

Продажа либо передача частному собственнику является лучшим вариантом высвобождения, но подходит не для всех видов объектов. Способ выведения на аутсорсинг с созданием унитарного предприятия имеет свои достоинства и риски и не всегда является действенным. Худший способ освобождения от объектов социальной сферы, который может выбрать организация, это передача на баланс города. В бюджете города много пунктов расходов (содержание дорог, школ и дошкольных учреждений, поликлиник и больниц, озеленение города, строительство и др.), на которые не всегда достаточно средств; поэтому, когда муниципальные органы принимают дополнительные объекты, недостаток средств на их содержание отражается на состоянии инфраструктуры всего города.

С трудностями содержания объектов социальной сферы столкнулось и ОАО «Нафтан», которое сегодня старается всевозможными способами освободиться от этих объектов. Проведя анализ объектов социальной сферы организации, мы хотели бы предложить ряд мероприятий, которые поспособствуют повышению эффективности их деятельности.

*Дворец водного спорта «Садко»*

Резервы по улучшению финансового результата могут изыскиваться по следующим статьям:

- 1) коммунальные расходы: предполагаемая экономия расходов на отопление за счет возможной экономии потребления в натуральных единицах – в результате замены витражных проемов в осях фасада здания;
- 2) транспортные расходы: полный отказ от услуг автотранспорта ввиду нахождения объекта и аппарата управления объектом в черте города, экономия порядка 150 млн руб.

Акцент в продвижении услуг ДВС необходимо сделать на эксклюзивности оказываемых услуг.

Особое внимание следует уделять и качеству обслуживания. С этой целью обеспечить бесперебойную работу буфета в фойе 1-го этажа, что дополнит комплекс оказываемых услуг и позволит наиболее полно удовлетворять потребности посетителей.

Необходимо использовать гибкую маркетинговую, в т. ч. ценовую, стратегию, учитывающую особенности основных целевых групп, что обеспечит постоянный поток посетителей и позволит завоевать постоянных клиентов в долгосрочной перспективе. В целях предупреждения оттока посетителей и для разгрузки бассейна в вечерние часы-пик, а также для привлечения сегмента рынка, не занятого в первой половине дня, необходимо предложить посещение секции плавания в определенные (утренние) часы по сниженной цене. Также внедрить в работу абонемент выходного дня – плавание для взрослых и детей в воскресенье стоит меньше, чем в будние дни.

Необходимо проведение работы по привлечению новых клиентов, по увеличению посещаемости, для чего необходимо размещать рекламные объявления, а так же открывать новые спортивные секции.

На деятельность «Садко» оказывают влияние сезонность объекта, а именно закрытие чаши бассейна на летний период, ввиду чего предлагается максимально использовать июнь месяц, например, совместно с профсоюзом организовывать месячник плавания с призами для наиболее активных посетителей по итогам месяца.

*Дворец культуры ОАО «Нафтан»*

Предложения по оптимизации финансового результата по дворцу культуры.

1. Регулировать заработную плату работников в зависимости от заполняемости групп.
2. Открыть новые кружки на платной основе.
3. Увеличить выручку за счет проведения гастрольных концертов приезжих артистов по билетам

Дворца культуры.

*Санаторий «Нафтан»*

Мероприятия по увеличению самоокупаемости санатория, по интенсификации работы персонала, по привлечению отдыхающих в санаторий «Нафтан» могут быть следующие:

1. Формирование трех бригад медицинского персонала с режимом работы по 11 часов 30 минут в смену два дня подряд с последующим предоставлением двух выходных дней.
2. Проведение активной рекламной политики, разработка сайта санатория, заключение договоров с туристическими фирмами на реализацию путевок с целью максимальной загрузки санатория.
3. Предоставление платных медицинских услуг по консультациям врачей-специалистов (врач-терапевт, врач-невролог, врач-физиотерапевт), а также услуги по физиотерапии. Кроме того, предоставлять уникальный перечень услуг при помощи магнитно-резонансного томографа.

*Спорткомплекс «Нефтяник»*

Для улучшения финансового результата и снижения затрат по спорткомплексу «Нефтяник» необходимо:

1. Открывать новые секции.
2. Организовывать платные спортивные услуги по наиболее востребованным видам деятельности.
3. Проводить поэтапное повышение цен.

*«Тепличное хозяйство»*

Объект «тепличное хозяйство» является слишком затратным для Общества, продукция объекта не является предметом повышенного спроса, поэтому рекомендуется продать тепличное хозяйство другому собственнику.

*ОЛ «Комета»*

1. Модернизация существующего котельного оборудования путем замены отдельных проблемных узлов современными устройствами, использующими последние достижения науки и техники.
2. Экономия печного топлива (режим работы котлов).
3. Проведение процедуры конкурсного отбора предоставления услуг оздоровительного лагеря для детей Российской Федерации в количестве 4 смен.

*Предприятия общественного питания ОАО «Нафтан»*

1. Объединение объектов общественного питания под единое руководство.
2. Увеличение наценки общественного питания до 70 %, увеличение наценки на продукцию собственного производства и алкогольную продукцию при проведении банкетов.
3. Организация выставок-продаж с расширенным ассортиментом кулинарных и кондитерских изделий собственного производства; проведение дней национальной кухни.
4. Расширение ассортимента выпускаемых блюд за счет разработки фирменных блюд для привлечения большего количества посетителей.
5. Проведение грамотной маркетинговой политики, привлечение высококвалифицированного персонала.

*Гостиничный комплекс «Нафтан»*

Сегодня потребность в гостиничных услугах увеличивается за счет растущего потока отдыхающих из России и других стран, поэтому для повышения заполняемости нужно обеспечить конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг. С целью повышения конкурентоспособности Гостиничного комплекса необходимо использовать более действенные методы управления, заменить персонал на более квалифицированный, а так же увеличить количество и качество оказываемых платных услуг.

Обеспечить рост товарооборота общественного питания можно осуществив следующие мероприятия:

- 1) организация обслуживания праздничных корпоративов, торжественных мероприятий с применением гибких скидок на продукцию собственного производства;
- 2) тесное сотрудничество с туристическими агентствами, отделом физической культуры, спорта и туризма по вопросу организации питания туристических групп и спортивных команд;
- 3) организация выездного обслуживания праздничных мероприятий;
- 4) организация сезонной торговли на базе отдыха «Яковцы»;
- 5) открытие буфета во Дворце водного спорта «Садко»;
- 6) включение стоимости завтраков для всех проживающих в гостинице «Нафтан» в стоимость проживания.

*Жилищный фонд ОАО «Нафтан»*

1. Повышение заполняемости жилых помещений командированными лицами с предоставлением краткосрочного проживания, повышение стоимости услуг.

2. Привлечение к возмещению долевого участия бюджетные организации, ходатайствовавшие о заселении своих работников в общежития ОАО «Нафтан».

Для повышения результативности проведенных мероприятий требуется усовершенствовать социальную политику в Управлении социальными объектами. В основном объекты являются сервисными, поэтому важно, чтобы персонал был удовлетворен условиями работы, так как это влияет на качество оказания услуг.

*Кроме существующих форм материального стимулирования, могут быть предложены следующие:*

- повышение уровня постоянной части заработной платы, что обеспечит уверенность в завтрашнем дне, стабильность работы;
- единовременные выплаты за участие в развитии работы отдела (предложения по внедрению новых систем учета, планирования и т.п.);
- выплата бонусов – годовых вознаграждений по результатам работы всего отдела, с учетом изменения объема оказанных услуг;
- для повышения качества труда могут быть использованы системы штрафов и отмены премиальных выплат – в целях обеспечения экономической безопасности, возмещения причиненного ущерба организации в результате хищений, брака, прогулов.

*В качестве моральных «стимулов» могут быть применены:*

- стимулирование свободным временем. То есть по итогам работы каждого работника за определенный период могут быть предоставлены по желанию отгулы, дополнительные выходные;
- трудовое стимулирование – предоставление возможности продвижения по службе, повышение роли сотрудников в участии управлением структурным подразделением;
- предоставление возможности хорошо проявившим себя в результатах работы сотрудникам дополнительного обучения, повышения квалификации.

*В целях повышения мотивации персонала УСО на повышение эффективности деятельности каждого объекта входящего в его структуру предлагаются следующие изменения в системе премирования:*

- 1) установить проценты за выполнение каждого из показателей в фиксированном размере без привязки к повышающему коэффициенту базовый уровень премии при выполнении всех доведенных показателей составит 90 %;
- 2) установить, что за каждый процент увеличения самоокупаемости по сравнению с плановым заданием премия повышается на 0,2 пункта (максимальный размер премии по показателю составит – 35%);
- 3) за каждый процент увеличения товарооборота по сравнению с плановым заданием премия повышается на 0,2 пункта (максимальный размер премии по показателю – 35 %);
- 4) отсутствие замечаний по состоянию культуры производства на конкретном объекте;
- 5) отсутствие роста применения мер дисциплинарного взыскания к работникам в отчетном месяце по сравнению с месяцем, предшествующим отчетному;
- 6) для выплаты премии в полном объеме по объектам, ввиду тесной работы непосредственно с клиентами, необходимо соблюдение такого условия, как отсутствие обоснованных жалоб.

При передаче этих объектов городу, им не будет оказано должного внимания и не будет проведена работа по повышению эффективности их деятельности, поэтому мы выступаем за сохранение большей части объектов на балансе ОАО «Нафтан» с изменениями в методах управления.

Предложенные мероприятия приведут к росту выручки, снижению затрат, повышению конкурентоспособности объектов, уменьшению количества клиентов, не довольных работой объектов сервисного типа. А стимулирование работников приведет к их заинтересованности в эффективном труде, что повысит качество продукции и услуг.

УДК 81'27:81'42

**АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА  
СОЗДАНИЯ БРЕНДА ТЕРРИТОРИИ***Е.С. ГОЧ**(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.П. ЛИСИЧЕНОК)*

*Сформулировано понятие бренда и брендинга территории. Рассмотрены успешные результаты создания брендов на примере известных зарубежных городов. Представлен опыт отдельных российских городов в области создания бренда. Исследован отечественный опыт создания бренда города. Проведен анализ отечественного и зарубежного опыта создания бренда города.*

В современном мире любая территория конкурирует с другими за привлечение потребителей и ресурсов. В условиях глобализации и перехода государств к экономике знаний важнейшими факторами укрепления конкурентоспособности территории становятся нематериальные, среди которых особое место отводится формированию благоприятного имиджа, репутации, созданию бренда данного территориального образования.

Под *брендом территории* мы понимаем совокупность уникальных качеств, непреходящих общечеловеческих ценностей, отражающих своеобразие, неповторимые оригинальные потребительские характеристики данной территории, широко известные, получившие общественное признание и пользующиеся стабильным спросом потребителей данной территории.

В свою очередь *брендинг территории* мы рассматриваем как процесс формирования (создания), продвижения и развития бренда. Брендинг территории предполагает использование технологий формирования особого ее образа и отношения к ней целевой аудитории. Он является предпочтительным способом ее идентификации, выделения среди других стран/регионов, привлечения к ней внимания потенциальных потребителей и в конечном итоге, важнейшим способом реализации конкурентных преимуществ территории.

Чтобы разработать концепцию бренда для конкретного территориального образования (города), необходимо изучить зарубежный и отечественный опыт в этой области. Результаты данной работы представлены в статье.

Основной элемент концепции бренда – это идея, или тема города. Самый распространенный среди городов вид артикуляции идеи – имя или название бренда, генеральный лозунг, девиз (слоган), который оснащается стратегической риторикой. Ниже приведены некоторые из многочисленных идей городских брендов, представленные в зарубежной практике:

- Амстердам – I Amsterdam! (Я Амстердам);
- Гонконг – Asia's World City (Мировой город в Азии);
- Нью-Йорк – Big Apple (Большое яблоко);
- Берлин – Be Berlin! (Будь Берлином!)
- Рим – Eternal City (Вечный город);
- Дубай – Sand to Silicon (Силикон из песка);
- Париж – Paris, je t'aime! (Париж, я люблю тебя!);
- Копенгаген – Wonderful Copenhagen (Чудесный Копенгаген);

Чем больше город, тем труднее сформулировать идею его бренда. Поскольку чем больше город, тем больше у него разнообразных и мощных имиджевых, тематических ресурсов, граней идентичности, каждая из которых может претендовать на отображение в идее бренда. Лондон, Париж, Нью-Йорк, Рим – эти города с трудом подыскивают сверхидею, которая могла бы объединить все стратегические темы города.

*Нью-Йорк*

Брендинг Нью-Йорка – один из самых серьезных примеров в области брендинга городов. Начало было положено в 1977 году, когда Департаментом Коммерции штата Нью-Йорк агентству Wells Rich Greene (BDDP) был сделан заказ на рекламную кампанию штата. Дизайнер агентства Милтон Глейзер создал бесплатно логотип города. Неожиданно этот графический знак стал символом города, и стоит признать, что этот простой знак (сердечко, окруженное буквами INY) получился действительно удачным, особенно на ассоциативном уровне.

Однако это не стало окончанием истории развития бренда и фирменного стиля Нью-Йорка. Некоторое время назад рекламное агентство Wolf Olins разработало для города новый вариант графического знака, представленный в виде «живых логотипов». В официальном описании агентство представляет логотип Нью-Йорка символом бесконечных возможностей самовыражения. Узнаваемая форма графического знака жителям города предоставляет возможность самостоятельно менять его содержание. Представи-

тель любой профессии может наполнить его своим содержанием. Сохраняя в себе частичку огромного города, этот логотип может быть символом любой профессии, религии или культуры [1].

#### *Лас-Вегас*

Этот город можно назвать одним из самых стабильных брендов. За все время своего существования ему не пришлось пережить никаких значительных негативных потрясений. Общий имидж города сформировался еще при его строительстве и существует до сих пор. Однако власти Лас-Вегаса стремятся проводить новые брендинговые кампании, призванные поддержать бренда города.

В 2003 году компанией R&R Partners был разработан для Лас-Вегаса слоган, ставший известным далеко за пределами города и символизирующий его сущность: «What Happens here, Stays here» («Что происходит здесь, остается здесь»).

Что касается истории возникновения слогана, стоит отметить, что он родился неслучайно. Агентством R&R Partners был проведен ряд исследований. Оказалось, что люди обожают Лас-Вегас за то, что он дает уникальные возможности попасть в миры, где правят бал необузданный азарт и удовольствие, при этом оставаясь закрытым для всех непосвященных в него. Лас-Вегас – это особенный мир, о котором никто не узнает, а даже если и узнает, обязательно позавидует. Этот смысл был заложен в созданный слоган, уверяя людей в конфиденциальности и неприкосновенности всего происходящего. В результате эта рекламная кампания была признана одной из самых успешных в США и получила название «культурного феномена» [1].

#### *Гонконг*

Бренд-стратегия Гонконга основывается на том, что город уже имеет, и предоставляет план для определения зон дальнейшего развития. Успешное применение брендинга выделяется среди причин, благодаря которым Гонконг вошел в первую пятерку лучших городов мира по версии Global Cities Index 2008, пропустив вперед лишь Нью-Йорк, Лондон, Париж и Токио.

Администрация Гонконга начала исследовать возможности брендинга в 1996 году, опасаясь, что возвращение под юрисдикцию Китая в 1997 году повредит статусу города как торгового, финансового и логистического центра. Сразу по возвращении Гонконга Китаю городские власти начали предпринимать действия по использованию брендинга с целью выделить Гонконг среди конкурентов.

Бренд Гонконга был представлен международной аудитории на Мировом форуме Fortune в 2001 году. Он позиционировал Гонконг как «Глобальный город Азии», место, «где сливаются возможности, креативность и предпринимательство». Такое позиционирование базируется на том, что стратегическое расположение Гонконга позволяет ему стать динамичным, в том числе культурным центром Азии. Бренд Гонконга представляет город как место, предлагающее непревзойденные возможности, место, где Восток встречается с Западом. Город имеет современный вид и обладает деловой культурой, но при этом у него богатые традиции и история. Гонконг также открыт инновациям и представлениям о будущем. Логотип с изображением дракона был разработан, чтобы воплотить это позиционирование и основные ценности города и показать их всему миру. В него включены английские буквы H и K, а также китайское написание слова «Гонконг». Двойственность образа дракона символизирует сочетание современности и древности, встречу Востока и Запада. Оно также подразумевает стремление Гонконга ко всему смелому и инновационному, воплощает дух «я могу», который позволяет реализовать визионерские идеи.

Если рассматривать бренды российских городов, то следует отметить, что разработанным логотипам российских городов еще далеко до их зарубежных аналогов. Тем не менее можно привести несколько удачных примеров [1].

#### *Санкт-Петербург*

Студия Артемия Лебедева представила логотип Петербурга. Был разработан набор символов, которые пойдут на оформление туристической продукции Петербурга, в том числе рекламы, буклетов, путеводителей, кружек и прочей сувенирной продукции. В основе каждого логотипа лежит желтый овал и бирюзовая волна, которая символизирует реки и каналы города. На каждом из логотипов написано название города, однако, по словам разработчиков, надпись можно заменить на любую другую, например, на «Парковую зону» или «Смотровую площадку». У каждого логотипа есть версия на русском и английском языках, а также темные и монохромные варианты. Каждая надпись в логотипах набирается фирменной гарнитурой АЛС СПб. В словах «Санкт-Петербург» и «Saint Petersburg» присутствуют символы разводных мостов. Кроме того, этот шрифт содержит множество лигатур (соединенных пар букв), а некоторые буквы украшены завитками. Шрифт является акцидентным, то есть очень выразительным. [2]

#### *Пермь*

Простой, незамысловатый символ уральского города Перми создал известный московский дизайнер Артемий Лебедев. Большую красную букву «П», с которой начинается название города, можно увидеть не только на сувенирной продукции, но и на улицах. Слоган повторяет идею символа: «Просто, понятно, повторяемо» Теперь Пермь имеет свой собственный шрифт. Раньше подобные работы проводились только на Западе. Шрифт разработал по заказу Пермского центра развития дизайна Илья Рудерман.

Шрифт доступен для всех пермских городских нужд – от расписаний общественного транспорта до табличек с названиями улиц, от вывески «Мэрия» до вывески «Детский сад» [1].

Опыт по данному направлению, накопленный в Республике Беларусь, еще менее значителен. Беларусь издавна славится такими местами, как Нарочанский край, Браславские озера, национальный парк «Беловежская пуща». Кроме того, есть много интересных мест, которые имеют историческое значение для страны. Беларусь обладает уникальными, заповедниками, культурно-историческими комплексами и природой. При продвижении очень актуальны культурные события в масштабе страны и общеевропейского значения: Славянский базар в Витебске, Чемпионат мира по хоккею 2014 года. Многие белорусские города отличаются неповторимой архитектурой. Все это является элементами продвижения территории.

В рейтинг лучших брендов городов по версии NEW RETAIL вошел бренд белорусской столицы. Британское агентство INSTID в сотрудничестве с дизайнером Максимом Алимкиным несколько лет назад создали фирменный стиль города Минска. Главные цвета стиля – бело-голубые с лаконичной надписью МИНСК в качестве логотипа. Проект вызвал масштабное обсуждение.

Ключевой идеей бренда Минска выступает «город интеллекта», то есть белорусская столица предстает как город, который способствует созданию интеллектуальных продуктов. Разработчики составили портрет Минска будущего. К 2030 году белорусская столица, по мнению разработчиков, должна стать интеллектуальным центром, а к 2050 году – городом-личностью, предоставляющим жителям неограниченные возможности для применения своих талантов и саморазвития [3].

Создание брендов белорусских городов должно помочь развитию туризма в стране. Об этом заявил директор департамента по туризму Министерства спорта и туризма Вадим Кармазин. По его словам, создание брендов белорусских населенных пунктов прописано в госпрограмме развития туризма.

Итак, сделаем выводы из представленных примеров самых известных брендов городов мира:

1. В основу положены самые яркие отличительные особенности городов, то, чем они известны в мире, какие ассоциации вызывают;
2. Современные логотипы являются достаточно креативными, примером тому может служить новый логотип Нью-Йорка;
3. Большой интерес вызывают простые символы и логотипы, что подтверждается опытом Нью-Йорка и Амстердама. Их преимущества состоят в том, что они понятны и запоминаемы.

Таким образом, как показало исследования, в Республике Беларусь достаточно немного примеров удачного брендинга территории, что, на наш взгляд, свидетельствует о необходимости активизации работы в данном направлении. Тем более что многие белорусские города уже приступили к созданию своих брендов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Зинкевич, О. Территориальный брендинг. Hot list. Исследование городов-брендов [Электронный ресурс] / О. Зинкевич. – Режим доступа: <http://www.marketer.ru/adv/brending/territorialnyj-brending-hot-list-issledovanie-gorodov-brendov/>. – Дата доступа: 08.06.2016.
2. Студия Артемия Лебедева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.artlebedev.ru/everything/spb/logo/press/>. – Дата доступа: 08.06.2016.
3. Портал газеты «Туризм и отдых в Беларуси» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belarus.tio.by/novosti/Brend-Minska-voshel-v-rejting-luchshix-brendov-gorodov/>. – Дата доступа: 08.06.2016.

УДК 81'27:81'42

**ВЫЯВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ГОРОДОВ  
ПОЛОЦКА И НОВОПОЛОЦКА И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ  
ПРИ РАЗРАБОТКЕ КОНЦЕПЦИИ БРЕНДА***Е.С. ГОЧ**(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.П. ЛИСИЧЕНОК)*

*Выделены особенности развития городов Полоцка и Новополоцка, их сильные и слабые стороны, которые могут послужить основой для формирования бренда территории. Представлено определение концепции бренда и ее атрибуты. Предложены варианты слогана для городов. Обозначены виды деятельности территорий, которые необходимо продвигать и развивать. Представлена программа мероприятий по укреплению конкурентоспособности г. Полоцка и г. Новополоцка*

В настоящее время в экономике Республики Беларусь особенно актуальны вопросы разработки действенных инструментов по созданию бренда территории. Многие авторы отмечают, что разработка процесса формирования бренда чаще всего носит теоретический характер и отличается низким уровнем практической проработки этих вопросов. При этом в основу при создании бренда должны быть положены конкурентные преимущества территории.

В качестве объекта исследования нами были выбраны крупные административно-территориальные единицы Витебской области: г. Полоцк в составе Полоцкого района и г. Новополоцк, включающий г. п. Боровуха.

Для того чтобы сформулировать основные направления брендинга Полоцка и Новополоцка, нами были изучены особенности развития этих административно-территориальных единиц, которые, на наш взгляд, должны быть учтены при разработке бренда. Исследование территории с целью выделения наиболее значимых отличий и конкурентных преимуществ, которые определяют индивидуальность региона, могут послужить основой для формирования бренда.

Знание данных показателей позволит нам выделить конкурентные преимущества городов Полоцка и Новополоцка по сравнению с их ближайшими конкурентами – другими крупными городами Витебской области Витебском и Оршей.

Для выделения конкурентных преимуществ исследуемых территориальных образований автором в числе прочих был использован метод SWOT – анализа. В результате применения данного метода нами были выделены сильные стороны данных административно-территориальных образований, которые и могут быть положены в основу формирования конкурентных преимуществ. Также были отмечены слабые стороны, поскольку они будут ухудшать позиции административно-территориальных единиц и могут привести к утрате конкурентных преимуществ.

Итак, представим выявленные сильные и слабые стороны города Полоцка (в составе Полоцкого района).

*Сильные стороны города Полоцка:*

1. Высокий уровень обеспеченности населения жильем, что благоприятно сказывается на уровне жизни населения;
2. Благоприятная экологическая ситуация в регионе;
3. Высокий уровень развития розничной торговли, что способствует развитию туризма и в тоже время может являться следствием активного развития данной отрасли;
4. Высокая туристическая привлекательность;
5. Большое количество культурных событий, происходящих в регионе, что определяет его значительный культурный потенциал.

*Слабые стороны города Полоцка:*

1. Невысокий уровень доходов населения;
2. Наименьшее число коек в больничных организациях на 10000 человек населения, что может ослабить трудовой потенциал региона в случае высокого уровня заболеваемости населения;
3. Самый высокий уровень преступности в регионе, что может снизить его туристическую привлекательность;
4. Низкий уровень развития экспорта товаров и услуг;
5. Недостаточно благоприятные относительно других регионов финансовые результаты деятельности хозяйствующих субъектов, что может ослабить финансовые возможности региона для своего развития.

Далее мы рассмотрим сильные и слабые стороны г. Новополоцка, включая г. п. Боровуха:



*Сильные стороны г. Новополоцка:*

1. Значительная доля населения в трудоспособном возрасте в общей численности населения, что благоприятно характеризует структуру и экономическую активность населения региона при относительно невысоком уровне безработицы;
2. Высокий уровень заработной платы, что положительно влияет на уровень жизни населения;
3. Низкий уровень преступности;
4. Значительный удельный вес малых и микроорганизаций в общем количестве юридических лиц, что может свидетельствовать о наличии оптимальных условий для развития малого бизнеса;
5. Высокий уровень развития реального сектора экономики в рамках таких отраслей как строительство и промышленность, что определяет перспективы развития региона как крупнейшего экономического центра республики;
6. Значительные объемы экспорта товаров и услуг, что подтверждает значительный экспортный потенциал региона;
7. Значительный финансовый потенциал региона, определяемый благоприятными финансовыми результатами деятельности хозяйствующих субъектов региона;
8. Активная инвестиционная деятельность в регионе.

*Слабые стороны г. Новополоцка:*

1. Низкая обеспеченность населения жильем при большом количестве трудоспособного населения, что негативно влияет на уровень жизни населения региона;
2. Самый высокий по республике уровень выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, что является следствием развития промышленности и требует принятия особых мер по обеспечению устойчивого развития в рамках экологической компоненты;
3. Невысокий уровень развития розничной торговли, что свидетельствует о недостаточном использовании потенциала данной отрасли, учитывая более высокую покупательскую способность населения региона.

Ключевым вопросом является разработка концепции бренда города. Концепция бренда (бренд-концепция) – система ценностей и маркетинговых характеристик бренда, позволяющая наиболее эффективным способом позиционировать бренд на рынке [1].

Задача концепции бренда – донести маркетинговую идею бренда до потребителя.

Бренд-концепция – основа для создания личности бренда. Она представляет собой набор выявленных маркетинговых характеристик, особенностей, преимуществ, которыми должен обладать бренд, и набор отрицательных факторов и недостатков, которые не должны быть ему присущи.

Концепция бренда является фундаментом для разработки названия бренда, логотипа и фирменного стиля, к атрибутам бренда относится все то, что визуализирует бренд: логотип, фирменный стиль, креативная концепция и т. д.

В данной статье представлены разработанные автором отдельные атрибуты бренда для Полоцка и Новополоцка, в частности слоган, при формировании которого мы ориентировались на выявленные особенности данных городов.

Полоцкая земля очень богата историческими и культурными достопримечательностями. При этом они активно создавались в г. Полоцке и в последние годы. Это позволяет говорить о г. Полоцке как о крупнейшем историческом и культурном центре нашей республики. Значит, будем опираться именно на эти факты при создании слогана. Итак, варианты слогана для г. Полоцка:

Полоцк – жемчужина древности  
Полоцк – город с живой историей  
Полоцк – историко-культурный центр Европы  
Полоцк – колыбель белорусских городов

При этом мы отмечаем, что есть некоторые слабые стороны, которые могут препятствовать созданию и продвижению бренда территории в выделенных направлениях (высокий уровень преступности, низкие финансовые результаты деятельности и т.д.).

В отличие от г. Полоцка, г. Новополоцк достаточно молодой город, с развивающейся инфраструктурой. Поэтому при формировании слогана уделим внимание развивающемуся будущему г. Новополоцка.

Новополоцк – промышленный центр будущего.  
Новополоцк – город молодежи.  
Новополоцк – будущее с нами  
Новополоцк – город нефтехимии и больших возможностей

Итак, выберем варианты слоганов для г. Полоцка и г. Новополоцка, на примере которых мы продемонстрируем некоторые дальнейшие шаги по формированию и продвижению бренда.

На наш взгляд, для г. Полоцка лучше всего подойдет вариант: «Полоцк – жемчужина древности», а для Новополоцка – «Новополоцк – промышленный центр будущего». В дальнейшем, при составлении программы мероприятий по продвижению г. Полоцка и г. Новополоцка будем опираться именно на такие слоганы городов. Для Полоцка – это история, культура, памятники, архитектура города, а для Новополоцка – развитие промышленных организаций (предприятий). Выделенные области, которые необходимо продвигать и развивать, отражают реальные конкурентные преимущества, которые поднимут экономический уровень регионов.

Как мы определились ключевой отраслью, которая должна развиваться в г. Полоцке является туризм.

Туризм – одна из важнейших сфер современной экономики. Данный вид деятельности направлен на удовлетворение потребностей людей в ознакомлении с историей, культурой, обычаями, духовными и религиозными ценностями различных стран и их народов.

*План мероприятий по развитию туризма в г. Полоцке:*

1. Продвижение отечественных туров.
2. Повышение квалификации, умения и профессионализма специалистов, занятых в сфере туризма. При формировании кадрового потенциала туристической индустрии особое внимание следует уделять изучению иностранных языков, информационных и инновационных технологий.
3. Оплата выставочных площадей для обеспечения участия в международных туристических выставках в основных странах - импортерах туристических услуг.
4. Обеспечение качественного обслуживания в туристической индустрии.
5. Повышение роли интернет-технологий в продвижении туристических услуг.
6. Расширение сотрудничества на международной арене, в первую очередь, с международными организациями и межправительственными образованиями.
7. Применение неиспользуемых зданий и сооружений под объекты туристической индустрии, а также обустройство необходимой инфраструктурой водных ресурсов, парков, зон отдыха, автомобильных дорог, а также строительство новых объектов.
8. Внедрение в туристическую деятельность передового отечественного и зарубежного опыта путем привлечения компетентных специалистов в сфере туризма, кадров высшей научной квалификации.
9. Разработка экскурсий, туров, туристических маршрутов с активными способами передвижения с использованием современных технических средств.
10. Интеграция в систему электронного бронирования услуг субъектов туристической индустрии.

Представим программу мероприятий по укреплению конкурентоспособности г. Новополоцка за счет раскрытия его промышленного потенциала.

Основная стратегическая задача в промышленности – уменьшение сегмента топливной промышленности за счет создания в городе принципиально новых производств, предприятий, производящих экспортноориентированную, высокотехнологичную продукцию и увеличение объемов производства на действующих предприятиях других отраслей.

Каким образом это может быть реализовано:

1. В действующих промышленных организациях необходимо провести модернизацию, реконструкцию, создать новые высокотехнологичные производства, расширить ассортимент и выпуск новых видов продукции, повысить конкурентоспособность (прежде всего, за счет кардинального улучшения ее качества), завоевать новые рынки сбыта и увеличить долю продукции организаций (предприятий) города на уже освоенных рынках и снизить затраты на производство продукции.

2. В целях увеличения объемов производства и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции ОАО «Нафтан» необходимо продолжить работу по выпуску новых видов продукции: волокна «Нитрон-Д»; композиции полиэтилена марки 102-10КУ; нефтяного кокса; серы технической; реактивного топлива.

3. СООО «ЛЛК-Нафтан» необходимо продолжить работу по производству новых пакетов присадок в ведущих российских компаниях – производителей масел, что позволит обеспечить прирост объема производства промышленной продукции и освоить новые рынки сбыта.

4. ООО «ЛюбаваЛЮКС» и ООО «Любава-ЛИС» необходимо продолжить политику развития на основе внедрения новейших технологий и современного оборудования известных мировых марок. Это позволит организациям работать с прибылью и постоянно наращивать объемы производства. Также требуется постоянно обновлять ассортимент, открывать фирменные магазины, как на территории республики, так и за рубежом.

5. В целях дальнейшего развития ОАО «Измеритель» основным направлением деятельности должно являться увеличение загрузки мощностей за счет наращивания выпуска импортозамещающих видов продукции, в том числе по внутриотраслевой кооперации, предназначенных в основном для пред-

приятый Министерства промышленности Республики Беларусь, а также за счет наращивания экспорта продукции и расширения рынков сбыта.

6. В результате увеличения и обновления производственных мощностей филиал Республиканского унитарного производственного предприятия «Витебскхлебпром» Новополоцкий хлебозавод должен увеличить объемы производства продукции путем завоевания новых рынков и расширения ассортимента.

Таким образом, данные рекомендации позволят учесть особенности и конкурентные преимущества Полоцка и Новополоцка, создать условия для эффективного формирования и продвижения брендов данных городов. Предложенные мероприятия должны обеспечить улучшение экономической ситуации в городах и вывести их на новый уровень развития.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция бренда: сайт «Записки маркетолога» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.marketch.ru/marketing\\_dictionary/marketing\\_terms\\_k/kontseptsiya\\_brenda/](http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_k/kontseptsiya_brenda/). – Дата доступа: 08.06.2016.

УДК 338

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ  
НА ПРИМЕРЕ УП «НОВИК»

Д.М. КАЗАК

(Представлено: Э. Н. ВОРОНЬКО)

*Рассматривается методика анализа инвестиционной привлекательности, проведен анализ инвестиционной привлекательности на примере УП «Новик», и краткие выводы по его итогу.*

На сегодняшний день существует множество видов экономической деятельности, стабильно приносящих доход, и осуществляющих вклад в развитие белорусской экономики.

Типографские услуги востребованы всегда. Полиграфия не является сезонной деятельностью, и спрос на нее зависит от цен и качества предоставляемых услуг. Поэтому, в данном контексте, немаловажен такой критерий как инвестиционная привлекательность. Ярким представителем среди частных предприятий на рынке оказания полиграфических услуг в нашей стране является частное унитарное предприятие «Новик». Основным видом деятельности предприятия является издательско-полиграфическое производство, в том числе производство этикеточной, упаковочной и рекламной продукции. Наиболее крупными клиентами УП «Новик» являются [1] ОАО «Савушкин продукт»; Минский завод виноградных вин; Лидское пиво; пивоварни Хайнекен; Дарида; Минск Кристалл.

Несмотря на то, что предприятие успешно функционирует на рынке оказания полиграфических услуг уже 25 лет, развитие по-прежнему стоит для него далеко не на последнем месте.

Несомненно, для каждого успешного и развивающегося предприятия особо важен такой аспект функционирования, как привлечение инвестиций. И когда речь идет о привлечении инвестиций, нужно использовать все свои сильные стороны наилучшим образом, поэтому предприятие должно максимально эффективно задействовать и распоряжаться своими ресурсами и собственными средствами, что позволит ему не только экономить собственные средства, но и привлечь инвестиции, в т. ч. и иностранные. Такой подход к использованию ресурсов позволит в будущем осуществлять и совершенствовать технологическое обновление производства.

Проанализируем показатели УП «Новик» по показателям методики инвестиционной привлекательности, представленной авторами Э. И. Крыловым, В. М. Власовой, М. Г. Егоровой, И. В. Журавковой [2]. Расчеты выполним за период 2013-2015 гг. Исходные данные для расчетов сведем в таблицу 1.

Таблица 1

Исходные данные для расчета инвестиционной привлекательности УП «Новик»

Наименование показателя	Усл. об.	Значение показателя		
		2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выручка от реализации продукции	Выр.	14 172	20 019	24 423
Среднегодовая стоимость активов	Аср.г.	14 819,5	15 706	15 701,5
Прочие активы	Апр.	0	0	0
Итог активов	Аитог	17 839	17 491	16 361
Долгосрочные активы	ДА	9 349	8 539	8 818
Чистая прибыль	ЧП	297	1 980	2 437
Собственный капитал	СК	5 444	7 760	10 255
Среднегодовая стоимость собственного капитала	СКср.г.	5 295,5	6 602	9 007,5
Итог собственного капитала	СК итог	5 444	7 760	10 255
Краткосрочные активы	КА	6 531	6 993	7 033
Краткосрочные обязательства	КО	6 787	4 418	5 126
Долгосрочные обязательства	ДО	3 649	3 354	490
Итог баланса	ИБ	15 880	15 532	15 871
Краткосрочные финансовые вложения	ФВк	0	0	0
Долгосрочные финансовые вложения	ФВд	0	0	0
Денежные средства	ДС	369	136	256
Кредиторская задолженность	Кр зад	4 159	2 927	4 869
Прочие краткосрочные обязательства	КрОб гр	0	0	0
Долгосрочные кредиты и займы	ДЗ	1 959	1 959	0
Заемные средства	ЗС	2 628	1 491	257
Запасы	Зап	5 648	6 342	5 989
Налог на добавленную стоимость	НДС	240	233	213

*Примечание: составлено автором на основе данных предприятия.*

На основе представленных в таблице 1 данных, проведем анализ инвестиционной привлекательности УП «Новик».

Оборачиваемость активов рассчитаем по формуле 1:

$$K_{об.А} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}}, \quad (1)$$

$$K_{об.А}(2013) = 14172/((13759+15880)/2) = 0,96 \text{ (об);}$$

$$K_{об.А}(2014) = 20019/((15880+15532)/2) = 1,27 \text{ (об);}$$

$$K_{об.А}(2015) = 24423/((15532+15871)/2) = 1,56 \text{ (об).}$$

Доходность капитала определим при помощи формулы 2:

$$\text{Дох} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость собственного капитала}}. \quad (2)$$

$$\text{Дох}(2013) = 297/((5147+5444)/2) = 0,05;$$

$$\text{Дох}(2014) = 1980/((5444+7760)/2) = 0,29;$$

$$\text{Дох}(2015) = 2437/((7760+10255)/2) = 0,27.$$

Показатели финансовой устойчивости.

Коэффициент текущей ликвидности (норма – 1,3). Расчет выполним по формуле 3:

$$K_{т.л.} = \frac{\text{Краткосрочные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}. \quad (3)$$

$$K_{т.л.}(2013) = 6531/6787 = 0,96;$$

$$K_{т.л.}(2014) = 6993/4418 = 1,58;$$

$$K_{т.л.}(2015) = 7053/5126 = 1,38.$$

Коэффициент обеспеченности оборотными средствами (норма – 0,2). Расчет выполним по формуле 4:

$$K_{об.обс} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгоср. обязательства} - \text{Долгоср. активы}}{\text{Краткосрочные активы}}. \quad (4)$$

$$K_{об.обс}(2013) = (5444+3649-9349)/6531 = 0,04;$$

$$K_{об.обс}(2014) = (7760+3354-8539)/6993 = 0,37;$$

$$K_{об.обс}(2015) = (10255+490-8818)/7053 = 0,27.$$

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами (норма – 0,85). Расчет выполним по формуле 5:

$$K_{об} = \frac{\text{Краткосрочные обязательства} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Итого баланса}}. \quad (5)$$

$$K_{об.фин.об.А}(2013) = (6787+3649)/15880 = 0,66;$$

$$K_{об.фин.об.А}(2014) = (4418+3354)/15532 = 0,5;$$

$$K_{об.фин.об.А}(2015) = (5126+490)/15871 = 0,4.$$

Коэффициент абсолютной ликвидности (норма – 0,2). Расчет выполним по формуле 6:

$$K_{абс.л.} = \frac{\text{Финансовые вложения краткосрочные} + \text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}. \quad (6)$$

$$K_{абс.л.}(2013) = (369+0)/6787 = 0,05;$$

$$K_{\text{абс.л}}(2014) = (136+0)/4418 = 0,03;$$

$$K_{\text{абс.л}}(2015) = (256+0)/5126 = 0,05.$$

Коэффициент общей оборачиваемости капитала. Расчет выполним по формуле 7:

$$K_{\text{обк}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Стоимость активов}}. \quad (7)$$

$$K_{\text{обк}}(2013) = 14172/((13759+15880)/2) = 0,96 \text{ (об);}$$

$$K_{\text{обк}}(2014) = 20019/((15880+15532)/2) = 1,27 \text{ (об);}$$

$$K_{\text{обк}}(2015) = 24424/((15532+15871)/2) = 1,36 \text{ (об).}$$

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (кр). Расчет выполним по формуле 8:

$$K_{\text{обобс}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Краткосрочные активы}}. \quad (8)$$

$$K_{\text{обобс}}(2013) = 14172/((4861+6531)/2) = 2,49 \text{ (об);}$$

$$K_{\text{обобс}}(2014) = 20019/((6531+6993)/2) = 2,90 \text{ (об);}$$

$$K_{\text{обобс}}(2015) = 24424/((6993+7053)/2) = 3,40 \text{ (об).}$$

Коэффициент капитализации (норма – 1). Расчет выполним по формуле 9:

$$K_{\text{кап}} = \frac{\text{Долгосрочные обязательства} + \text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал}}. \quad (9)$$

$$K_{\text{кап}}(2013) = (3649+6787)/5444 = 1,9;$$

$$K_{\text{кап}}(2014) = (3354+4418)/7760 = 1,002;$$

$$K_{\text{кап}}(2015) = (490+5126)/10255 = 0,6.$$

Коэффициент финансовой независимости (норма – 0,4-0,6). Расчет выполним по формуле 10:

$$K_{\text{ф.нез}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Итого баланса}}. \quad (10)$$

$$K_{\text{фин.незав}}(2013) = 5444/15880 = 0,35;$$

$$K_{\text{фин.незав}}(2014) = 7760/15532 = 0,49;$$

$$K_{\text{фин.незав}}(2015) = 10255/15871 = 0,66.$$

Ликвидность активов.

$A_1$  – наиболее ликвидные активы. Расчет выполним по формуле 11:

$$A_1 = \text{Денежные средства} + \text{Долгосрочные финансовые вложения}. \quad (11)$$

$$A_1(2013) = 369 + 0 = 369 \text{ (млн руб.);}$$

$$A_1(2014) = 136 + 0 = 136 \text{ (млн руб.);}$$

$$A_1(2015) = 256 + 0 = 256 \text{ (млн руб.).}$$

$A_2$  – быстро реализуемые активы. Расчет выполним по формуле 12:

$$A_2 = \text{Долгосрочные кредиты и займы} + \text{Прочие активы}. \quad (12)$$

$$A_2(2013) = 1959 + 0 = 1959 \text{ (млн руб.);}$$

$$A_2(2014) = 1959 + 0 = 1959 \text{ (млн руб.);}$$

$$A_2(2015) = 490 + 0 = 490 \text{ (млн руб.).}$$

$A_3$  – медленно реализуемые активы. Расчет выполним по формуле 13:

$$A_3 = \text{Запасы} + \text{НДС} + \text{Долгосрочные финансовые вложения} . \quad (13)$$

$$\begin{aligned} A_3(2013) &= 5648 + 240 + 0 = 5880 \text{ (млн руб.)}; \\ A_3(2014) &= 6342 + 233 = 6575 \text{ (млн руб.)}; \\ A_3(2015) &= 5989 + 213 = 6192 \text{ (млн руб.)}. \end{aligned}$$

$A_4$  – труднореализуемые активы. Расчет выполним по формуле 14:

$$A_4 = \text{Долгосрочные кредиты и займы} + \text{Итог активов} . \quad (14)$$

$$\begin{aligned} A_4(2013) &= 1959 + 15880 = 17839 \text{ (млн руб.)}; \\ A_4(2014) &= 1959 + 15532 = 17491 \text{ (млн руб.)}; \\ A_4(2015) &= 490 + 15871 = 16361 \text{ (млн руб.)}. \end{aligned}$$

$\Pi_1$  – наиболее срочные обязательства. Расчет выполним по формуле 15:

$$\Pi_1 = \text{Кредиторская задолженность} + \text{Прочие краткоср. обязательства} . \quad (15)$$

$$\begin{aligned} \Pi_1(2013) &= 4159 + 0 = 4159 \text{ (млн руб.)}; \\ \Pi_1(2014) &= 2927 + 0 = 2927 \text{ (млн руб.)}; \\ \Pi_1(2015) &= 4869 + 0 = 4869 \text{ (млн руб.)}. \end{aligned}$$

$\Pi_2$  – краткосрочные пассивы. Расчет выполним по формуле 16:

$$\Pi_2 = \text{Заемные средства} + \text{Прочие краткоср. обязательства} . \quad (16)$$

$$\begin{aligned} \Pi_2(2013) &= 2628 + 0 = 2628 \text{ (млн руб.)}; \\ \Pi_2(2014) &= 1491 + 0 = 1491 \text{ (млн руб.)}; \\ \Pi_2(2015) &= 257 + 0 = 257 \text{ (млн руб.)}. \end{aligned}$$

$\Pi_3$  – долгосрочные пассивы. Расчет выполним по формуле 17:

$$\Pi_3 = \text{Долгосрочные кредиты} + \text{Заемные средства} . \quad (17)$$

$$\begin{aligned} \Pi_3(2013) &= 1959 + 0 = 1959 \text{ (млн руб.)}; \\ \Pi_3(2014) &= 1959 + 0 = 1959 \text{ (млн руб.)}; \\ \Pi_3(2015) &= 490 + 0 = 490 \text{ (млн руб.)}. \end{aligned}$$

$\Pi_4$  – постоянные пассивы. Расчет выполним по формуле 18:

$$\Pi_4 = \text{Итог собственного капитала} . \quad (18)$$

$$\begin{aligned} \Pi_4(2013) &= 5444 + 0 = 5444 \text{ (млн руб.)}; \\ \Pi_4(2014) &= 7760 + 0 = 7760 \text{ (млн руб.)}; \\ \Pi_4(2015) &= 10255 + 0 = 10255 \text{ (млн руб.)}. \end{aligned}$$

Таким образом, находим ликвидность баланса:

$$\begin{aligned} A_1(2013) < \Pi_1(2013); & \quad A_1(2014) < \Pi_1(2014); & \quad A_1(2015) < \Pi_1(2015); \\ A_2(2013) < \Pi_2(2013); & \quad A_2(2014) > \Pi_2(2014); & \quad A_2(2015) > \Pi_2(2015); \\ A_3(2013) > \Pi_3(2013); & \quad A_3(2014) > \Pi_3(2014); & \quad A_3(2015) > \Pi_3(2015); \\ A_4(2013) > \Pi_4(2013); & \quad A_4(2014) < \Pi_4(2014); & \quad A_4(2015) > \Pi_4(2015). \end{aligned}$$

Рассчитанные показатели инвестиционной привлекательности, а именно финансового состояния УП «Новик» и сравнение с их нормативными значениями представим ниже, в таблице 2.

Анализ показателей финансового состояния УП «Новик» и их нормативные значения

Наименование показателя	Норматив	Значение показателя			Темп роста 2015 г. / 2013 г., %
		2013 г.	2014 г.	2015 г.	
К <sub>обА</sub>	-	0,96	1,27	1,56	162
К <sub>дох</sub>	-	0,1	0,29	0,27	270
К <sub>т.л.</sub>	1,3	0,96	1,58	1,38	143
К <sub>об.Обс.</sub>	0,2	0,04	0,37	0,27	675
К <sub>об.А</sub>	0,85	0,66	0,5	0,4	60,6
К <sub>абс.л.</sub>	0,2	0,05	0,03	0,05	100
К <sub>обК</sub>	-	0,96	1,27	1,56	162
К <sub>обОбс</sub>	-	2,49	2,9	3,4	136
К <sub>кап</sub>	1	1,9	1,002	0,6	32
К <sub>ф.нез.</sub>	0,4-0,7	0,35	0,49	0,66	188

*Примечание: собственная разработка/*

Исходя из сопоставления показателей, рассчитанных выше, и занесенных в таблицу 2 с нормативными значениями, делаем вывод о четкой эффективности функционирования УП «Новик». Темпы роста по каждому из показателей показывают положительную динамику, вместе с тем, не выходя за диапазон норматива.

**Например, коэффициент текущей ликвидности** показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет только оборотных активов. Чем значение коэффициента больше, тем лучше платежеспособность предприятия. В нашем случае, данный показатель является равным 1,38, и отражает способность компании погасить свои обязательства за счет оборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает, число оборотов, которые оборотные средства совершают за плановый период, и количество наших оборотов растет: в 2013 году показатель был очень мал – 0,04, а в 2015 году составил 0,27.

Высокое значение коэффициента капитализации в 2013 году (1,9) отражает сильную зависимость предприятия от заемных средств. Так, мы видим, что уже в 2015 году этот показатель пересек границу нормативного диапазона, и опустился вниз, до 0,6. Что говорит об освобождении предприятия от сильной зависимости от заемных средств. Данные показатели говорят о предприятии, как о прибыльном и перспективном. Также, исходя из оценки ликвидности предприятия, делаем вывод, что предприятие в состоянии покрывать свои краткосрочные, долгосрочные обязательства своими краткосрочными активами.

В заключение можно сделать вывод о том, что, исходя из проведенной оценки инвестиционной привлекательности УП «Новик», и сравнив полученные значения с нормативами можно говорить о перспективности и привлекательности данного предприятия как для инвесторов, так и для заказчиков. Небольшие отклонения от нормативов имеют причины, которые уже устранены его руководством. УП «Новик» не имеет явных недостатков, препятствующих его развитию и процветанию.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Чем мы занимаемся [Электронный ресурс] // УП Новик. – Режим доступа <http://www.novik.by/about.html>. – Дата доступа 16.09.2016.
2. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям: «Финансы и кредит», «Бух. учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / Э. И. Крылов [и др.]. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 191 с.



УДК 338

## ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ УП «НОВИК»

Д.М. КАЗАК

(Представлено: Э.Н. ВОРОНЬКО)

*Дается краткая характеристика путей повышения инвестиционной привлекательности предприятия на основе анализа, проведенного в рамках оценки инвестиционной привлекательности УП «Новик».*

Любое предприятие, желающее успешно функционировать и соответствовать современным тенденциям экономики, должно включать в свои ежегодные мероприятия оценку инвестиционной привлекательности.

Инвестиционная привлекательность организации представляет собой определенную совокупность характеристик ее производственной, а также коммерческой, финансовой, в некоторой степени управленческой деятельности и особенностей того или иного инвестиционного климата, то есть предпосылок для инвестирования, по результатам которого можно сделать вывод о платежеспособном спросе организации, ее коммерческой привлекательности, целесообразности и необходимости осуществления инвестиций в нее.

Но что делать, если по результатам анализа предприятие оказалось не привлекательным для потенциального инвестора? Или предприятие достаточно привлекательно в этом аспекте, однако есть резерв для повышения инвестиционной привлекательности?

Разберем на примере УП «Новик» – частной типографии с опытом работы 25 лет [1]. Ниже, в таблице 1, приведены результаты оценки ее инвестиционной привлекательности.

Таблица 1

Анализ показателей финансового состояния УП «Новик» и нормативные значения приведенных показателей

Наименование показателя	Норматив	Значение показателя			Темп роста 2015 г. / 2013 г., %
		2013 г.	2014 г.	2015 г.	
$K_{обА}$	-	0,96	1,27	1,56	162
$K_{дох}$	-	0,1	0,29	0,27	270
$K_{г.л.}$	1,3	0,96	1,58	1,38	143
$K_{об.ОбС.}$	0,2	0,04	0,37	0,27	675
$K_{об.А}$	0,85	0,66	0,5	0,4	60,6
$K_{абс.л.}$	0,2	0,05	0,03	0,05	100
$K_{обК}$	-	0,96	1,27	1,56	162
$K_{обОбС}$	-	2,49	2,9	3,4	136
$K_{кап}$	1	1,9	1,002	0,6	32
$K_{ф.нез.}$	0,4–0,7	0,35	0,49	0,66	188

*Примечание: собственная разработка.*

Исходя из сопоставления показателей, рассчитанных выше, и занесенных в таблицу 1 с нормативными значениями, делаем вывод о четкой эффективности функционирования УП «Новик». Темпы роста по каждому из показателей показывают положительную динамику, вместе с тем, не выходя за диапазон норматива.

**Коэффициент текущей ликвидности** показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет только оборотных активов, в нашем случае, данный показатель является равным 1,38, и отражает способность компании погасить свои обязательства за счет оборотных активов. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в 2015 году составил 0,27.

Исходя из оценки ликвидности предприятия, делаем вывод, что предприятие в состоянии покрывать свои краткосрочные, долгосрочные обязательства своими краткосрочными активами.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, исходя из представленных результатов оценки инвестиционной привлекательности УП «Новик», и сравнив полученные значения с нормативами можно говорить о перспективности и привлекательности данного предприятия как для инвесторов, так и для заказчиков. Небольшие отклонения от нормативов имеют причины, которые уже устранены его руководством. УП «Новик» не имеет явных недостатков, препятствующих его развитию и процветанию.

Представим три способа повышения инвестиционной привлекательности УП «Новик»:

- внедрение системы автоматизированного проектирования (САПР);
- снижение себестоимости производимой продукции;
- оснащение предприятия новой техникой в целях повышения производительности.

Система автоматизированного проектирования (САПР) – программный пакет, который призван создавать конструкторскую и технологическую документацию, 3D модели и чертежи.

Система автоматизированного проектирования привнесет в предприятие следующие преимущества:

- сокращения трудоемкости проектирования и планирования;
- сокращения сроков проектирования;
- сокращения себестоимости проектирования и изготовления, уменьшение затрат на эксплуатацию;
- повышения качества и технико-экономического уровня результатов проектирования;
- сокращения затрат на натурное моделирование и испытания.

Достижение этих целей обеспечивается путем:

- автоматизации оформления документации;
- информационной поддержки и автоматизации процесса принятия решений;
- использования технологий параллельного проектирования;
- повторного использования проектных решений, данных и наработок;
- стратегического проектирования;
- замены натуральных испытаний и макетирования математическим моделированием;
- повышения качества управления проектированием.

Таким образом, внедрение системы автоматизированного проектирования позволит увеличить эффективность работы предприятия посредством сокращения срока проектирования различных проектов, что позволит работникам предприятия не отвлекаться от своей основной деятельности.

Высокий уровень себестоимости производимой предприятием продукции может сказаться на объемах ее реализации, так как данный показатель предполагает необходимость окупаемости и, при этом, получение прибыли. Высокая себестоимость повышает цену, что ведет, в конечном счете, к снижению объема реализации, и потере покупателей. Снижение себестоимости производимой продукции может быть достигнуто путем заключения контрактов с поставщиками на закупку большой партии материалов. В этом случае также можно договориться с поставщиками о предоставлении скидок. Этот вариант может быть осуществим в случае приобретения предприятием дополнительных площадей, в последующем преобразованных под складские помещения.

Нами был проведен тщательный анализ осуществления данного мероприятия, а также рассчитан экономический эффект от результатов внедрения новых складских площадей. Результаты представлены в таблице 2:

Таблица 2

Показатели финансового состояния УП «Новик» после внедрения новых складских площадей

Наименование показателя	Норматив	Значение показателя			Темп роста 2019 г. / 2015 г., %
		2015 г. (факт)	2018 г. (прогноз)	2019 г. (прогноз)	
КобА	-	1,56	1,5	1,56	100
Кдох	-	0,27	0,32	0,63	234
Кт.л.	1,3	1,38	2,4	2,48	179
КОб.ОбС.	0,2	0,27	0,3	0,29	107
Коб.А	0,85	0,4	0,4	0,4	100
Кабс.л.	0,2	0,05	0,4	0,4	800
КобК	-	1,56	1,5	1,56	100
КобОбС	-	3,4	3,49	3,5	102
Ккап	1	0,6	0,8	0,8	133
Кф.нез.	0,4-0,7	0,66	0,5	0,51	77

Источник: составлено автором.

В таблице 2 представлены рассчитанные показатели инвестиционной привлекательности УП «Новик» за последний анализируемый год (2015 г.), последний планируемый год с платежами по лизингу (2018 г.) и первый год после окончания выплат за складское помещение. Следует отметить, что инвестиционная привлекательность УП «Новик» по результатам анализа, представленного в таблице 2, была оценена на «отлично», что означает, что внутренняя система ведения хозяйственно-экономической деятельности эффективно функционирует, и, в целом, предприятие является привлекательным для инвесторов.

Было принято решение относительно дальнейшего совершенствования экономического состояния УП «Новик», а именно – снижение себестоимости продукции. С этой целью было принято решение относительно приобретения дополнительных складских площадей, что первоначально немного увеличило затраты предприятия, а в дальнейшем принесло желаемый результат.

Как видно из таблицы 2 показатели инвестиционной привлекательности УП «Новик» практически не изменили своего значения в динамике с 2015 по 2019 гг. Отсутствие отрицательной динамики за 3 года связанных с выплатами по лизингу объясняется тем, что УП «Новик» с первого года внедрения склада начало получать финансовые выгоды. То есть наше предприятие оставалось по-прежнему инвестиционно привлекательным.

В 2019 году мы также не наблюдаем отрицательной либо положительной динамики по показателям инвестиционной привлекательности. Однако, что касается такого показателя как коэффициент доходности, тут внедрение склада позволило увеличить свой уровень на 134 %. На деле это означает прирост прибыли в 2019 году по сравнению с 2016 на 2 151 000 000 рублей.

Таким образом, приобретение складских помещений для УП «Новик» позволит увеличить свою инвестиционную привлекательность и прибыльность.

Актуальность идеи приобрести новую печатную машину для УП «Новик» продиктована не столько возрастным составом оборудования, а необходимостью поддержания высокого уровня качества изготавливаемой продукции и расширения своего присутствия на рынке полиграфической продукции.

Приобретение новой восьмикрасочной машины позволит увеличить производительность, посредством увеличения количества краско-отгисков в год.

В результате проведенного анализа и оценки экономического эффекта от покупки новой печатной машины получаем итоги:

Таблица 3

Показатели финансового состояния УП «Новик»  
после приобретения новой печатной машины Speedmaster CD 102

Наименование показателя	Норматив	Значение показателя			Темп роста 2018 г. / 2015 г., %
		2015 г. (факт)	2017 г. (план)	2018 г. (план)	
КобА	-	1,56	1,9	1,91	122
Кдох	-	0,27	0,55	0,6	222
Кт.л.	1,3	1,38	2,4	2,48	179
КОб.ОбС.	0,2	0,27	0,3	0,29	107
Коб.А	0,85	0,4	0,4	0,4	100
Кабс.л.	0,2	0,05	0,4	0,4	80
КобК	-	1,56	1,9	1,91	122
КобОбС	-	3,4	3,49	3,5	102
Ккап	1	0,6	0,8	0,8	133
Кф.нез.	0,4-0,7	0,66	0,5	0,51	80

*Источник: собственная разработка.*

Таким образом, проведя анализ инвестиционной привлекательности УП «Новик» после внедрения в производство новой печатной машины Speedmaster CD 102, и сопоставив полученные значения с данными за 2015 год, делаем вывод, что большинство показателей по-прежнему находятся в пределах своих нормативных значений, что оставляет уровень инвестиционной привлекательности на высоте. Что касается таких показателей, как: коэффициент оборачиваемости активов, доходность капитала, коэффициент общей оборачиваемости капитала, то данные показатели демонстрируют положительную динамику темпов роста в 122 %, 222 %, 122 % соответственно. Это означает, что внедрение новой печатной машины Speedmaster CD 102 позволит не только сохранить действующую инвестиционную привлекательность УП «Новик», но и обусловить рост некоторых экономических показателей.

Кроме этого, приобретение оборудования по последним технологиям, позволит создать предприятию существенное конкурентное преимущество. Техническая составляющая УП «Новик» будет превосходить оснащение любой организации на сегодняшний день в Республике Беларусь.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Чем мы занимаемся [Электронный ресурс] // УП Новик. – Режим доступа <http://www.novik.by/about.html>. – Дата доступа 16.09.2016.

УДК 330.5

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ НАЦИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Р.Дж. САРВАРИ

(Представлено: канд. экон. наук, доц. И.В. ЗЕНЬКОВА)

*Стимулирование экономического роста является важнейшей задачей экономической политики всех стран. Сложность и многогранность экономического роста, а также методологические сложности выявления его факторов обусловили постоянное внимание к этим проблемам со стороны ученых и практиков. Представляются различные подходы к анализу теории и практики экономического роста в условиях постиндустриальной экономики.*

Достижение высоких темпов экономического роста является одним из приоритетов социально-экономического развития любого государства. Поэтому вопрос эффективного роста экономики и придания ему устойчивого характера представляется весьма актуальным практически для всех стран.

Современные исследования экономического роста можно разделить на следующие направления. Построение теоретических моделей экономического роста на основе неоклассической теории, которая приобрела важнейшее значение (Р. Солоу, Я. Гинберген, Р. Харрод, Дж. Хикс) и последовавшее за этим построение моделей с эндогенным технологическим прогрессом (Ф. Агийон, Дж. Алонсо-Каррера, Л. Блэкберн, Ч.И. Джонс, Ф. Поззоло, П. Ромер, П. Сегестрем, П.С. Турновски, В.Т.И. Ханг, Хоу Виет, Т. Эйчер, А. Янг). Значительный вклад в выявление факторов экономического роста на основе статистического анализа внесли работы Э. Денисона, А. Мэдиссона.

На основе анализа макроэкономических показателей изучаются факторы экономического роста и механизм их действия на рост экономики стран ближнего зарубежья: Л. Абалкин, А. Аганбегян, Р. Белосусов, А. Гладышевский, А. Гранберг, Ю. Зайцева, А. Илларионов, Г. Куранов, А. Курицкий, В. Маевский, С. Максимцова, И. Матеров, Н. Пивоварова, Е. Рутковская.

Как полагают российские исследователи Логвинов Л.Д., Казанцева Н. В., при анализе статистического, неоклассического и институционального подходов в исследовании экономического роста выявляется, что опыт многих стран, в особенности опыт реформ в постсоциалистических странах, указывает на неуниверсальность неоклассического подхода к экономическому развитию (табл.). Экономическая политика не может использовать некоторые усредненные свойства как буквальное руководство к действию. Если и ориентироваться на установленные для многих стран тенденции, все же необходимо учитывать специфику отдельных стран, искать творческие решения [1].

Таблица 1

Методологические подходы к анализу национальных особенностей  
экономического роста в современных условиях

1. Статистический, неоклассический и институциональный подходы в исследованиях экономического роста.	1. Рациональная степень унификации социально-экономических систем в современных условиях. 2. Проблема оправданной степени финансовой либерализации в условиях догоняющего и опережающего развития. 3. Сокращение социально-экономической дифференциации населения. 4. Обеспечение лидирующих позиций в экономических рейтингах стран мира.
2. Институциональные основы и факторы экономического роста.	1. Разрыв в показателях между богатыми и бедными странами. 2. Изменчивость влияния неоклассических факторов роста. 3. Увеличение числа переменных-регрессоров в моделях экономического роста. 4. Регрессионное моделирование роста и экономическая политика. 5. Институциональные основы экономического роста: защиты прав собственности, социального страхования и разрешения социальных конфликтов. 6. Институты регулирования рыночной экономики и обеспечения макроэкономической стабилизации
3. Степень развития финансовой системы как предпосылка обеспечения экономического роста.	1. Роль банковской системы в обеспечении экономического роста. 2. Влияние показателей функционирования фондового рынка на экономический рост. 3. Связь между концентрацией в банковском секторе и экономическим развитием. 4. Ликвидность рынка акций как предпосылка экономического развития. 5. Связь между несовершенством на рынке кредита и инвестициями в человеческий капитал.

Источник: представлено автором на основании данных [1].

В ставке на крупных собственников – физических лиц, на фондовый рынок проявляется чрезмерный крен в сторону американской модели рыночной экономики. Часто игнорируется успешный опыт догоняющего развития на основе японской модели рыночной экономики: недооцениваются роль государственных инвестиций, возможности концентрации средств с помощью банковской системы.

В экономике малых стран их экономический рост наталкивается на противоречия, которые часто несут с собой факторы этого роста. Важный аспект анализа – открытость экономики и неравенство в экономике, и их влияние на экономический рост. Для современной экономической теории характерны как повышенное внимание к институциональным факторам роста, так и более эгалитарный подход к экономическому развитию. Речь идет не только о признании сокращения бедности основополагающей целью, но и о трактовке сокращения бедности в качестве импульса к внутренним сбережениям и инвестициям, ведущим к росту и дальнейшему сокращению бедности. При всем значении мер по увеличению доходов беднейших слоев населения стратегическая оценка такого рода мер зависит от того, вносят ли они реальный перелом в динамику неравенства или обслуживают его воспроизводство.

На основе систематизации теоретических подходов к исследованию экономического роста и постиндустриального общества, обобщения эмпирических данных и результатов научных разработок по современному экономическому росту в своем исследовании автором было выявлено, что существенные характеристики экономического роста определяются трансформацией экономических и общественных отношений.

В то же самое время, как показывает практическая деятельность, в структуре современного экономического роста доминирует нематериальная сфера деятельности, что является свидетельством изменений существенных характеристик данного процесса.

В теориях современного экономического роста и постиндустриального общества исследуются общие темы в области информации, знаний, инноваций и т.д., что является свидетельством их сопоставленного развития. Поэтому совмещение неоклассического и историко-логического подходов позволит сформировать полноправную постиндустриальную концепцию экономического роста в рамках экономической теории [2].

Экономический рост становится результатом взаимодействия двух процессов – экономической деятельности и общественного развития, постиндустриализация которых формирует его новое качество – «качество современного экономического роста».

На основе проведенного исследования автор приходит к выводу, что на первоначальном этапе формирования стратегии экономического роста является рациональным изучение методологических подходов к исследованию данной экономической категории.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Май, Т.Н. Национальные особенности экономического роста : дисс. ... кан. экон. наук : 08.00.01 / Т.Н. Май. – М., 2011.
2. Дацьк, А.А. Экономический рост в условиях становления и развития постиндустриального общества : дисс. ... кан. экон. наук : 08.00.01 / Дацьк А.А. – М., 2010.

УДК 330.5

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ  
В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ****Р.Дж. САРВАРИ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. И.В. ЗЕНЬКОВА)*

*Переход мировой экономики в новое качественное состояние непосредственным образом связан с повышением роли теоретического знания, развитием высокотехнологичных отраслей, процессом увеличения доли сферы услуг, влиянием новых информационных технологий. Все указанные тенденции требуют особого исследования в свете появления новых теорий современной экономики, «экономики такой, какой ей следует быть»*

Учитывая многоплановость проблем формирования и развития экономики знаний, их взаимосвязь с различными аспектами функционирования экономической системы на микро-, мезо-, макроэкономическом и международном уровнях, отдельные вопросы данной тематики изучались многими отечественными и зарубежными учеными самых различных школ и направлений. Среди них выделим труды российских ученых Л.И. Абалкина, А.В. Бузгалина, А.И. Добрынина, А.А. Дынкина, С.А. Дятлова, В.Л. Иноземцева, Р.И. Капелюшниковой, Г.Б. Клейнера, Д.С. Львова, В.Л. Макарова, Б.З. Мильнера, Г.Б. Поляка, В.А. Садовниченко, Т.Е. Степановой, Ю.Е. Хохлова, С.Б. Шапошника, Ю.В. Яковца.

Данной проблематике также посвящены работы таких зарубежных исследователей, как Д. Белл, Дж. Гэлбрейт, Г. Кан, М. Кастельс, Я. Корнаи, И. Масуда, Ф. Махлуп, Д. Рисмен, Т. Сакайя, Р. Солоу, Дж. Стиглиц, Э. Тоффлер, Т. Стюарт, Т. Умесао, Д. Форэ, Д. Шнайдер и др.

Большой вклад в изучение тематики экономики знаний в белорусских реалиях внес белорусский ученый Михаил Ковалев. В своих работах он подчеркивает важность инвестиций государства в человеческий капитал, который в перспективе может стать основополагающим фактором экономического роста страны. Как отмечает Ковалев М., на сегодняшний день чрезвычайно важны только два фактора: человеческий капитал – знания, навыки и здоровье населения – и умение его использовать. Иными словами, речь идет о том, насколько эффективно работает национальная инновационная система [1].

Как справедливо заметил Лестер Туроу, в наше время капиталоемкая продукция не обязательно производится в богатых странах, а трудоемкая – в странах с большим количеством рабочей силы. Наличие естественных ресурсов также слабо влияет на конкурентоспособность: при производстве новой продукции (компьютеры, мобильные телефоны, оптоволокно, цифровые товары) их используется немного. Инвестиции государства в человеческий капитал и знания стали важнейшим фактором стабильного и долговременного экономического роста.

Расширение использования знания как одного из эффективных ресурсов производства и управления в рамках организации приводит к качественному изменению коренных основ экономики и общества в целом: первая становится «экономикой знаний», второе – «обществом знаний» [2, с. 32–35]. В такой экономике, как отмечают В.Л. Макаров и Г.Б. Клейнер, знания выступают не только фактором производства и управления, но и продуктом производства, предметом конечного потребления, средством организации общества, средством тезаврации, предметом и средством трансакций [2, с. 32–35].

*Экономика знаний* – это экономика, которая создает, распространяет и использует знания для обеспечения своего роста и конкурентоспособности; это такая экономика, в которой знания обогащают все отрасли, все сектора и всех участников экономических процессов. Экономика знаний обладает также *высоким социальным значением*, базируется на принципах улучшения качества жизни, гуманизации, освобождающего разнообразия, плюрализма, всеобщего участия, доступности информации, преодоления информационного неравенства, сохранения культурного разнообразия и многоязычия на планете, всеобщего образования [3].

Как полагает Марахина И. В., взаимодействие знаний в социально-экономической среде государства можно представить в виде схемы «Подсистема создания и использования знаний», представленной на рисунке.

В экономическую систему, представленную на рисунке, наряду с подсистемой создания и использования знаний включена подсистема материального производства и реализации произведенных в ней товаров и услуг. Следует отметить, что результаты работы этой подсистемы зачастую более ощутимы по сравнению с созданием и использованием знаний, так как они определяют удовлетворение потребностей людей в питании, жилье, одежде. Кроме того, для использования, хранения и передачи большинства интеллектуальных продуктов необходимы материальные составляющие. Так книга не возможна без бумажного или электронного носителя, театр – без сцены, университет или научный институт – без здания и оборудования.

Однако в любом предмете и средстве труда постоянно растет удельный вес интеллектуальной составляющей, которая подтверждает рост значения знаний при снижающемся значении факторов материального производства. По подсчетам Д.Б. Куинна затраты на информацию составляют три четверти добавленной стоимости почти в любой продукции» [5, с. 40–44].

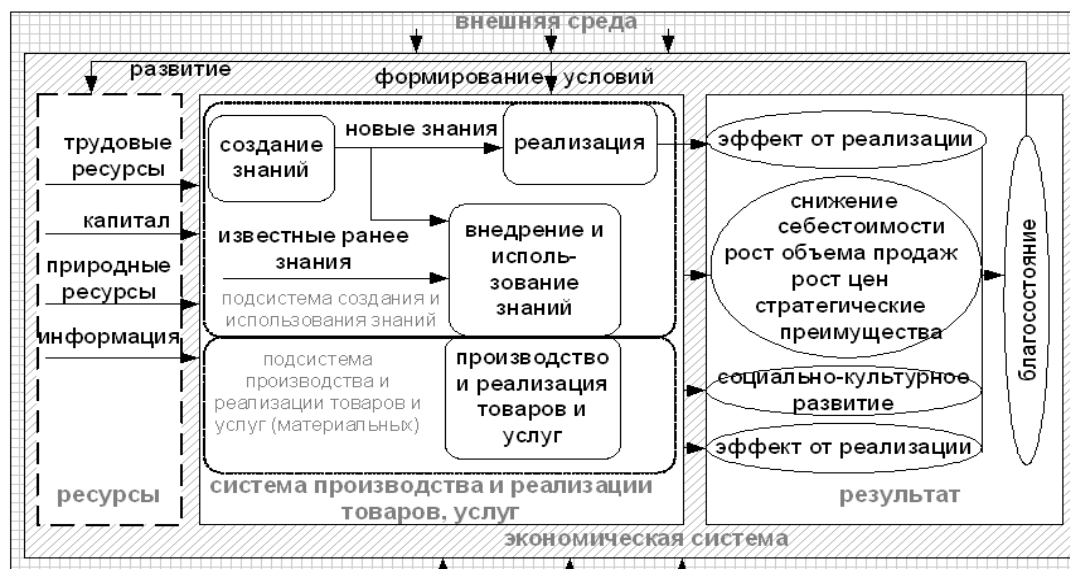


Рис. Создание и использование знаний в экономической системе

Источник: представлено автором на основании данных [4].

В перспективе, как полагают белорусские ученые, нужно повысить спрос отечественных организаций на продукты труда белорусских ученых, а это можно сделать, только децентрализовав инновационный цикл «наука – разработки – производство». Основными субъектами инновационной деятельности должны стать предприятия. Для этого необходимо децентрализовать инновационные фонды, точнее, отменить статус налога для инновационных отчислений и дать право частным фирмам и большинству госпредприятий самостоятельно распоряжаться этими средствами, но исключительно в инновационных целях. Процент безналоговых отчислений прибыли на инновационные цели может зависеть от технологичности предприятия [1].

В связи с вышепредставленным теоретическим анализом, можно сделать вывод, что для достижения устойчивости в стране по основополагающим показателям экономического роста, необходимо больше внимания уделять развитию человеческого капитала внутри Республики Беларусь. Данная деятельность позволит исключить из экономической системы государства достаточный процент иностранных «мозгов», которые на сегодняшний день представлены в виде инноваций и имеют большую долю в качестве импорта в совокупном ВВП страны, что существенно противоречит стратегии развития экономики Беларуси, ориентированной в большей степени на экспорт.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Будем строить экономику знаний [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «Экономика Беларуси». – Режим доступа: <http://www.bsu.by/Cache/pdf/150583.pdf>. – Дата доступа: 30.08.2016
2. Макаров, В.Л. Микроэкономика знаний / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер. – М. : Экономика, 2007. – 2004 с.
3. Стюарт, Т.А. ЮНЕСКО и общества знаний для всех [Электронный ресурс] / Т.А. Стюарт, Е.И. Кузьмин, В.Р.Фирсов // Российский комитет программы ЮНЕСКО. – Режим доступа : <http://www.ifarcom.ru/>. – Дата доступа : 20.09.2008.
4. Марахина, И.В. Формирование экономики знаний как ключевое условие роста конкурентоспособности страны / И.В. Марахина // Проблемы развития инновационно-креативной экономики : сборник. – 2010 – С. 351–356.
5. Стюарт, Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т.А. Стюарт. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.

УДК 332.1

**АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ КОНВЕРГЕНЦИИ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ  
НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ****И.С. МОЛЧАН***(Представлено: канд. экон. наук, доц. О.И. ГОРДИЕНКО)*

*Обоснована актуальность исследования конвергенции регионов Республики Беларусь. Проведена оценка неоднородности и асимметричности их развития на основе анализа уровня и динамики коэффициентов вариации и асимметрии по группе экономических показателей. Сделан вывод о неоднородности развития регионов Республики Беларусь и различиях в уровне и интенсивности экономического развития.*

**Введение.** Известно, что экономическое развитие территорий характеризуется неравномерностью. Исследование проблем неравенства положило начало теории конвергенции. Конвергенция – процесс сближения уровней развития стран и регионов во времени. Возникновение теории конвергенции вызвано осознанием неравенства в уровнях социально-экономического развития стран. Важную роль в экономической деятельности региона играет его географическое расположение. Также на развитие региона влияет не только его местоположение, но и окружение. Бедные регионы имеют больше шансов для развития, если они окружены богатыми соседями. Основными концепциями конвергенции являются сигма-конвергенция и бета-конвергенция, где сигма-конвергенция – исследование динамики дифференциации развития регионов, бета-конвергенция – анализ зависимости темпов экономического роста от первоначального уровня развития регионов.

С началом рыночных реформ различия в социально-экономическом развитии регионов стали усиливаться. Это можно объяснить двумя причинами. Во-первых, наличием регионов с разной структурой экономики и разным менталитетом населения. Во-вторых, некоторым ослаблением регулирующей роли государства и фактическим экономическим неравенством субъектов внутри государств. В связи с этим разработка государственных программ регионального развития и прогнозирование социально-экономического развития регионов должны учитывать фактор неравномерности развития территорий с целью обеспечения их конвергенции с ориентацией на максимальную активизацию имеющихся полюсов роста, а также формирование новых. В связи с актуальностью такого развития регионов в Республике Беларусь, важно иметь объективную оценку степени неравномерности экономического развития ее регионов. В данной статье поставлена исследовательская задача оценить степень сближения регионов республики по показателям экономического развития

Понятие «полюс роста» одним из первых ввел в научный оборот в начале 50-х гг. XX в. французский экономист Франсуа Перру (1903–1987).

Концепция полюсов роста была положена в основу региональных программ развития во многих странах. Создание полюсов и центров развития первоначально имело целью активизацию экономической деятельности в отсталых регионах. Поляризация на региональном уровне рассматривалась как средство, способное ослабить резкое доминирование отдельных суперрегионов или центров.

В конце 60 – начале 70 –х годов XX в. усиливается интерес исследователей к теориям, характеризующим процесс постоянного воспроизводства неравномерности в развитии регионов, а также объясняющим причины сохранения их отсталости.

В связи с этим представляет интерес исследование конвергенции регионов Республик Беларусь на основе оценки неравномерности и асимметричности их развития.

При анализе процессов конвергенции регионов Республики Беларусь использовались следующие показатели экономического развития:

- 1) валовой региональный продукт на душу населения;
- 2) валовой региональный продукт на одного занятого;
- 3) удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности;
- 4) удельный вес экспорта в общем объеме отгруженной инновационной продукции организации промышленности;
- 5) рентабельность продаж.

Однородность развития регионов республики по указанным параметрам экономического развития оценивалась на основе статистического показателя вариации:

$$V = \frac{\sigma}{X} \cdot 100\% , \quad (1)$$

где  $V$  – коэффициент вариации;



$\sigma$  – среднее квадратическое отклонение;

$\bar{X}$  – средняя арифметическая величина.

Мера асимметрии в распределении областей по анализируемым показателям оценивалась с помощью коэффициента асимметрии:

$$As = \frac{m_3}{\sigma_3}, \quad (2)$$

где  $As$  – показатель асимметрии;

$m_3$  – центральный момент третьего порядка.

Используя данные таблицы 1, проанализируем темпы роста валового регионального продукта (ВРП) по регионам Республики Беларусь за 2010-2014 гг. За анализируемый период темпы роста ВРП по всем регионам имели тенденцию к снижению по сравнению с 2010 годом. Лидером по интенсивности развития является Минская область, которая в 2010, 2012, 2013, 2014 гг. имела самые высокие темпы роста ВРП. Самое сильное снижение объема ВРП в 2013 г. и 2014 г. демонстрирует Могилевская область. В 2012-2014 гг. заметно снизились темпы роста ВРП в г. Минске, а также в Брестской области. Однако следует отметить, что по годам анализируемого периода различия в темпах роста ВРП по регионам снижаются, и происходит их сближение, но на фоне нежелательной тенденции спада. Результаты сравнительного анализа динамики ВРП по регионам республики, указывая на наличие различий в интенсивности и уровне их экономического развития, одновременно выявляют проблему необходимости активизации экономического роста. Одним из направлений решения этой проблемы может стать формирование и развитие полюсов роста.

Таблица 1

Темпы роста ВРП за 2010-2014гг. (в %, предыдущий год = 100)

	2010	2011	2012	2013	2014
Брестская обл.	111,3	102,0	101,1	101,9	102,0
Витебская обл.	104,6	105,9	106,0	98,1	103,8
Гомельская обл.	106,1	104,5	101,9	100,8	103,0
Гродненская обл.	106,9	105,6	103,6	103,7	103,6
г. Минск	108,9	115,1	95,8	101,9	100,0
Минская обл.	120,2	107,0	106,4	104,2	104,8
Могилевская обл.	111,4	105,7	103,0	98,0	97,5
Размах вариации, %	15,6	13,1	0,4	6,2	7,3

Источник: [1, с. 21].

Проведем более углубленный анализ неравномерности развития регионов Республики Беларусь на основе статистических показателей вариации и асимметрии. Значения указанных статистических величин по группе выделенных нами показателей экономического развития регионов за 2010 и 2014 гг. представлены в таблице 2.

Таблица 2

Результаты оценки неравномерности и асимметричности развития регионов Республики Беларусь

Наименование аналитического показателя	Коэффициент вариации, %		Коэффициент асимметрии	
	2010	2014	2010	2014
1. ВРП на душу населения	23,95	27,98	1,08	0,75
2. ВРП на одного занятого	14,25	18,23	0,49	0,35
3. Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности	43,61	56,14	-0,61	0,06
4. Удельный вес экспорта в общем объеме отгруженной инновационной продукции организациями промышленности	45,58	22,2	-0,31	0,12
5. Рентабельность продаж	28,42	25,04	0,48	0,69

Источник: [1–3].

При оценке однородности развития при помощи коэффициента вариации, коэффициент вариации позволяет сравнить вариацию данного признака в разных совокупностях, а также вариацию разных признаков в данной совокупности. Если коэффициент вариации очень большой, то это означает, что значение признака сильно отличается от его средней величины. Следовательно, совокупность не является однородной. Совокупность считается однородной, если соблюдается условие  $V \leq 33\%$ .

В таблице 3 представлены результаты анализа уровня и динамики коэффициента вариации по пяти показателям, характеризующим экономическое развитие регионов в 2010 и 2014 гг. Из таблицы 3 видно, что по трем из пятиэкономических показателей неоднородность развития регионов усиливается в 2014 году по сравнению с 2010. Усиление неоднородности экономического развития регионов в 2014 г. по сравнению с 2010 г. отмечалось по следующим показателям: ВРП на душу населения и на одного занятого, удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности. По большинству экономических показателей худшие значения устойчиво показывает Брестская область. Город Минск имеет лучшие значения по трем анализируемым экономическим показателям. По показателям удельного веса отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности и по удельному весу экспорта в общем объеме отгруженной инновационной продукции в 2010 и 2014 гг. лидирует Витебская область, демонстрируя успехи в области инновационного развития.

Таблица 3

Характеристика уровня и динамики коэффициента вариации показателей экономического развития регионов Республики Беларусь в 2010–2014 гг.

Наименование экономического показателя	Характер изменения коэффициента вариации за 2010–2014гг.	Регион, имеющий худшие значения экономического показателя		Регион, имеющий лучшие значения экономического показателя	
		2010	2014	2010	2014
1. ВРП на душу населения	Заметный рост коэффициента вариации, усиления неоднородности	Витебская обл. (11,88 млн)	Могилевская обл. (51,92 млн)	г. Минск (20,96 млн)	г. Минск (103,48млн)
2. ВРП на одного занятого	Заметный рост коэффициента вариации, усиление неоднородности	Витебская обл. (25,48 млн)	Брестская обл. (120,19 млн)	г. Минск (35,78 млн)	г. Минск (183,34 млн)
3. Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности	Значительный рост коэффициента вариации, усиление неоднородности	Брестская обл. (4%)	Брестская обл. (2%)	Витебская обл. (21,6%)	Витебская обл. (27,8%)
4. Удельный вес экспорта в общем объеме отгруженной инновационной продукции	Очень сильное снижение неоднородности (более чем в 2 раза)	Брестская обл. (3,9%)	Брестская обл. (2%)	Витебская обл. (21,6%)	Витебская обл. (27,8%)
5. Рентабельность продаж	Заметное снижение коэффициента вариации, уменьшение неоднородности	Брестская обл. (5%)	Брестская обл. (5,7%)	Минская обл. (8,9%)	Минская обл. (10,4%)

Источник: [1–3].

При оценке процессов конвергенции полезным является анализ характера распределения регионов по экономическим показателям с помощью коэффициента. Коэффициент асимметрии может быть положительным ( $As > 0$ ) и отрицательным ( $As < 0$ ). Положительная величина показателя асимметрии указывает на наличие правосторонней асимметрии (правая ветвь относительно максимальной ординаты вытянута больше, чем левая). Отрицательный знак показателя асимметрии свидетельствует о наличии левосторонней асимметрии. Выявление характера асимметрии позволяет делать выводы о тенденциях в развитии исследуемых явлений. Так, наличие правосторонней асимметрии в распределении признаков, значения которых мы заинтересованы увеличивать (например, рентабельность, фондоотдача, производительность труда, коэффициент и др.), будет свидетельствовать о благоприятных тенденциях в развитии совокупности. Левосторонняя асимметрия в распределении значений таких признаков будет указывать на неблагоприятное положение.

В то же время, левосторонняя асимметрия в распределении признаков, значения которых мы заинтересованы уменьшать (например, трудоемкость продукции, фондоемкости др.) будет указывать на благоприятное состояние дел.

Качественная оценка меры асимметрии может быть произведена на основе следующей шкалы:

- если  $|As| < 0,25$  – имеем несущественную асимметрию;
- если  $0,25 \leq |As| \leq 0,5$  – асимметрия умеренная;
- если  $|As| > 0,5$  – значительная асимметрия.

В таблице 4 представлены результаты анализа уровня и динамики коэффициента асимметрии по пяти показателям, характеризующим экономическое развитие регионов в 2010 и 2014 гг. Из таблицы видно, что заметная асимметрия отмечается по трем из пяти анализируемых экономических показателей. Самый высокий уровень коэффициента асимметрии отмечается по показателю ВРП на душу населения в 2010 г. В 2014 г. асимметрия в распределении регионов по этому показателю несколько уменьшается, но остается очень высокой, сохраняя при этом благоприятный характер распределения. Результаты анализа асимметрии в распределении регионов по величине показателей экономического развития указывают в основном на правостороннюю асимметрию, т.е. благоприятный для этих показателей характер распределения, однако при этом отмечается наличие существенных различий между уровнем развития лидирующих и проблемных регионов.

Таблица 4

Характеристика уровня, динамики и характера асимметрии показателей экономического развития регионов Республики Беларусь в 2010–2014 гг.

Наименование экономического показателя	Оценка уровня асимметрии	Оценка характера асимметрии	Оценка динамики асимметрии
1. ВРП на душу населения	Заметная асимметрия (очень высокая)	Правосторонняя, благоприятный характер	Правосторонняя асимметрия уменьшается, хотя и сохраняет благоприятный характер
2. ВРП на одного занятого	Умеренная асимметрия	Правосторонняя, благоприятный характер распределения	Правосторонняя асимметрия уменьшается, хотя и сохраняет свой благоприятный характер
3. Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности	Заметная асимметрия в 2010 г. Невысокий уровень в 2014г.,	Левосторонняя, неблагоприятная в 2010г., очень незначительная правосторонняя, благоприятная	Уровень асимметрии значительно уменьшился, с переходом от левосторонней к благоприятной слабо выраженной правосторонней
4. Удельный вес экспорта в общем объеме отгруженной инновационной продукции	Умеренная асимметрия в 2010 г. Незначительная в 2014 г.	Левосторонняя в 2010 г., правосторонняя в 2014 г.	Меняется характер асимметрии с левосторонней на правостороннюю. Улучшение характера распределения
5. Рентабельность продаж	Заметная асимметрия (значительный)	Правосторонний благоприятный характер распределения	Усиливается благоприятный характер распределения

Источник: [1–3].

**Заключение.** Результаты сравнительного анализа динамики ВРП по регионам республики, анализ уровня и динамики показателей неоднородности развития и асимметрии в распределении регионов Республики Беларусь по показателям экономического развития, указывая на наличие различий в интенсивности и уровне их экономического развития, одновременно выявляют проблему необходимости активизации экономического роста. Одним из направлений решения этой проблемы может стать формирование и развитие полюсов роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Регионы Республики Беларусь : статистический сборник. – Минск : Национальный статистический комитет, 2015. – Т. 1. – 756 с.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь. – Минск :Национальный статистический комитет, 2015. – 524 с.
3. Труд и занятость в Республике Беларусь: статистический сборник. – Минск : Национальный статистический комитет, 2015. – 321 с.
4. Гордиенко, О.И. Статистика : учеб. -метод. комплекс для студентов спец. 1-25 01 07, 1-26 02 02 и слушателей ИПК УО «ПГУ» спец. 1-25 01 75 / О.И. Гордиенко. – Новополоцк : ПГУ, 2008. – 356 с.

УДК 338.1(470+571)

**СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ПОЛЮСОВ РОСТА****И.С. МОЛЧАН***(Представлено: канд. экон. наук, доц. О.И. ГОРДИЕНКО)*

*Определены сущность теории полюсов роста, критерии отнесения экономических единиц к полюсам роста, формы и условия их создания, а также выявлены основные проблемы, связанные с активизацией их создания. Сделан вывод, о том, что в условиях перехода республики Беларусь к экономике знаний и инновационному развитию концепция «полюсов» роста применительно к территориальной организации Республики Беларусь и ее регионов может стать на практике весьма продуктивной*

**Введение.** Процессы формирования развитых рыночных отношений, становления экономики знаний и активизации деятельности по обеспечению инновационного развития Республики Беларусь требуют комплексного подхода к активизации факторов, поддерживающих такое развитие на всех уровнях, включая учет региональной специфики. Недоучет региональных факторов во многом приводит к недостаточной высокой эффективности трансформационных преобразований на пути перехода к экономике знаний и постиндустриальному обществу [1, с. 97]. Недооценка региональных факторов формирования новой экономики, экономики основанной на знаниях снижает результативность функционирования экономической системы страны в целом. В связи с этим, выделение в регионах полюсов роста и производств, поддерживающих их формирование, приобретает особую актуальность. Поэтому большое внимание при разработке региональной политики уделяется такому подходу, как *теория полюсов роста*. Актуальность этого подхода отмечается многими авторами [1–3, 5]. Управление процессами формирования и развития точек роста в регионах способствует активизации экономических процессов, включая: увеличение занятости трудовых ресурсов, повышение результативности и эффективности инновационной деятельности субъектов хозяйствования, использование эффективных форм их взаимодействия, привлечение инвестиций, проявление синергетического эффекта, улучшение социальных условий и уровня жизни населения.

*Постановка исследовательской задачи.* Рассматриваются теоретические основы решения проблемы активизации регионов Республики Беларусь на основе теории полюсов роста, включая такие аспекты как сущность концепции, критерии, которым должны соответствовать полюса роста, формы их создания, факторы и условия, обеспечивающие их социально-экономическую результативность.

**Основная часть.** Теория поляризованного развития представляет собой узловое направление в региональных исследованиях. Наибольшую популярность она получила в 1960-е годы на Западе. Концепция полюсов роста активно разрабатывалась французскими учеными Ф. Перру и его учеником Ж. Бурвилем. Отправной пункт теории Перру [1, с. 100] – «эффект доминирования», состоящий в изменении сущности и форм отношений между экономическими единицами. Этот эффект приводит к поляризации ресурсов и производств вокруг полюсов роста, где экономические единицы ведут себя как части единого целого. В итоге стихийная «агрессивная» конкуренция исчезает, а совокупная эффективность действий экономических партнеров возрастает.

Под полюсами роста Ф. Перру [2] понимал компактно размещенные и динамично развивающиеся отрасли промышленности и отдельные предприятия, в которых сосредоточен "импульс развития", оказывающий влияние на территориальную структуру хозяйства и ее динамику. Это происходит в результате концентрации нововведений, которые группируются вокруг лидирующей отрасли. Если эта отрасль является и пропульсивной, т.е. способна оказывать положительный мультипликационный эффект, то она образует полюс роста. Таким образом, у Перру полюс роста – понятие не столько пространственное, сколько функциональное, призванное выступать как носитель динамики.

Ф. Перру произвел классификацию отраслей производства по тенденциям развития, разделив их на три группы [2].

1. Отрасли, развивающиеся медленно, деградирующие, с тенденцией постоянного снижения их доли в структуре экономики страны. Таковы, например, старые отрасли промышленности в большинстве экономически развитых стран: угольная, текстильная, судостроительная.

2. Отрасли с высокими темпами развития, которые не оказывают существенного влияния на развитие остальных отраслей хозяйства, – производство предметов потребления, не требующих дальнейшей промышленной переработки.

3. Отрасли, которые не только быстро растут, но и порождают цепную реакцию возникновения и роста промышленных центров, вызывая общее индустриальное развитие страны. Там, где получают раз-

витие эти отрасли, и возникает полюс роста. Эти профилирующие отрасли находятся в тесной взаимосвязи между собой, образуя, по терминологии Ф. Перру, "комплекс отраслей", что в какой-то степени аналогично нашему пониманию территориально-производственного комплекса.

Таким образом, региональный полюс роста представляет собой сочетание развивающихся и расширяющихся отраслей, способных вызвать экономический рост в зоне своего влияния.

Исследователями также установлено, что возникновение территориальных «точек роста» обусловлено:

- 1) неравномерностью масштабов и эффективности производства;
- 2) наличием особо удобных территорий для размещения предприятий нескольких сопряженных отраслей;
- 3) набирающей силу тенденцией смещения инноваций из крупных городов в малые и средние, где имеется высокотехнологический потенциал, и другими причинами.

Формирование или выявление точек роста связано с проблемой выбора критериев отнесения тех или иных производств, экономических единиц социально-экономических структур и образований к полюсам роста. Так, как показывает мировая практика [4], функции аккумуляторов, полюсов роста чаще играли отрасли и виды производств с высоким уровнем рентабельности и высокой скоростью оборачиваемости капитала. Например, так было в Англии в период первоначального накопления капитала, когда легкая промышленность и явилась «полюсом роста», развитие которой в значительной степени и обусловило высокие темпы роста всей английской экономики в то время.

Однако далеко не всегда «полюсами роста» становятся высокорентабельные производства и отрасли с высокой скоростью оборота капитала. Иногда функции "полюсов роста" выполняют отрасли со сравнительно низким уровнем рентабельности. При этом не всегда отрасль, выполняющая функцию «полюса роста», сама интенсивно развивается. Главное свойство экономического элемента (т.е. отрасли, предприятия), являющегося «полюсом роста», – способствовать интенсивному развитию остальных элементов народнохозяйственного комплекса, тогда как сам этот элемент может находиться и в стагнирующем состоянии. Например, «полюсом роста» может быть отрасль с низким уровнем рентабельности и сравнительно невысокой скоростью оборота капитала, но способствующая обеспечению высокого уровня занятости или значительному увеличению количества заказов для других отраслей. Так, что во времена Великой депрессии в США правительством страны предпринимались значительные усилия для развития производственной инфраструктуры, прежде всего, строительства дорог (так называемые общественные работы), что позволило задействовать значительную часть безработного населения, увеличив тем самым совокупный потребительский спрос и дав толчок развитию других отраслей. "Полюсом роста" может быть не только отрасль, регион или предприятие, какое-либо хозяйственное мероприятие и т. п. Функции «полюсов роста», например, выполняют кейнсианские методы регулирования экономики, в частности, увеличение госзаказа в отношении отдельных отраслей, развитие которых существенно влияет на функционирование других сегментов экономики.

Для того чтобы определить, может ли тот или иной элемент выполнять функцию "полюса роста", необходимо учитывать всю совокупность последствий его воздействия на другие экономические элементы с помощью значительного числа параметров как стоимостных, так и нестоимостных [4]: уровень прибыльности и рентабельности, скорость оборота капитала, увеличение занятости населения, рост совокупного спроса, влияние этого элемента на воспроизводственные процессы, на развитие наукоемких отраслей и производств и др.

При этом следует учитывать, что состояние экономической среды может существенно влиять на характер действия критериев отбора экономических элементов в ядро. Так, в переходной среде уровень неопределенности и изменчивости среды, как правило, существенно выше, чем в устойчивой среде, что нередко проявляется в сравнительно высоких темпах инфляции.

Для изучения проблем активизации региональных точек роста в Республике Беларусь необходимо рассмотреть, в каких формах возможна реализация теории полюсов роста. Среди форм, в рамках которых формируются полюса роста, выделяют [3, с. 38]:

- свободные (особые) экономические зоны (СЭЗ);
- территориально-производственные комплексы;
- кластеры;
- технопарки;
- зоны технико-экономического освоения;
- малые индустриальные образования;
- зоны освоения высокотехнологичного производства.

Чаще всего успешность реализации форм активизации точек роста зависит от условий, в которых эта реализация проводится. Так, налаженная инфраструктура необходима для создания кластеров и технопарков, высокая концентрация финансовых потоков для кластеров и зон освоения высокотехнологичных производств, СЭЗ успешно формируются в приграничных территориях и в регионах, обладающих

возможностью привлечения больших инвестиций, в то время как большинство российских регионов не имеют вышеперечисленных условий и, как следствие, не могут с помощью имеющихся механизмов регионального управления успешно реализовывать различные формы активизации точек роста.

Кроме того препятствиями эффективной реализации форм активизации региональных точек роста могут быть следующие [3, с. 41]:

– неэффективное использование реализуемых форм активизации региональных точек роста (отсутствие взаимодействия между размещаемыми в регионе предприятиями и предприятиями региона, недостаточно полное использование размещаемыми в регионе предприятиями ресурсов региона, в том числе трудовых);

– отсутствие возможностей для привлечения значительных инвестиций (необходимость обновления устаревших в ряде регионов производственных фондов территориально-производственных комплексов, отсутствие налаженной инфраструктуры);

– отсутствие крупных финансовых потоков (замедленное развитие кластерных образований, отсутствие крупных игроков на региональном рынке);

– отсутствие действенного механизма по привлечению малого бизнеса в сферу инноваций (невозможность продвижения создания малых инновационных образований региональными властями из-за высоких организационных затрат с малой отдачей от приложенных усилий, отсутствие действенного механизма распространения инноваций между малыми предприятиями).

**Заключение.** Концепция «полюсов (точек) роста» применительно к территориальной организации Республики Беларусь и ее регионов, а во многих случаях городов и районов может стать на практике весьма продуктивной. Это становится особенно актуальным в связи с переходом развитых стран к постиндустриальному обществу, в котором «локомотивами» и экономики, и социальной сферы, и общественно-политических механизмов становятся прорывы в технике и технологии. Однако они не могут произойти одновременно во всех отраслях республики. Экономическая ситуация относительно неустойчива и нет гарантий значительного экономического роста. Указанные группы проблем развития региональных точек роста следует учитывать при разработке механизма их активизации и изучении возможностей реализации различных форм их образования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Павлов, К.В. Экономическое ядро региона: сущность, критерии формирования и элементный состав / К.В. Павлов // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 1. – С. 97–109.
2. Теория полюсов роста и центров развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://studme.org/1212012426384/geografiya/teoriya\\_polyusov\\_rosta\\_tsentrov\\_razvitiya](http://studme.org/1212012426384/geografiya/teoriya_polyusov_rosta_tsentrov_razvitiya). – Дата доступа: 12.01.2016.
3. Дронов, С.Е. Проблемы активизации точек роста в регионах России / С.Е. Дронов // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – Вып. 9, Т. 9. – С. 38–41.
4. Павлов, К.В. О сущности экономического ядра и о точках роста в российской экономике [Электронный ресурс] / К.В. Павлов. – Режим доступа: [http://otherreferats.allbest.ru/economy/00030991\\_0.html](http://otherreferats.allbest.ru/economy/00030991_0.html). – Дата доступа: 11.01.2016.
5. Раевский, С.В. Особенности формирования точек роста в промышленном регионе / С.В. Раевский, Ю.И. Исаченко // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – № 3. – С. 2–14.

УДК 332.1

**ОЦЕНКА АСИММЕТРИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ  
ПО ПРОЯВЛЕНИЮ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА****И.С. МОЛЧАН***(Представлено: канд. экон. наук, доц. О.И. ГОРДИЕНКО)*

*Выявлены проблемы асимметрического развития регионов, факторы, определяющие региональную асимметрию. Проведена оценка уровня асимметрии развития регионов Республики Беларусь по проявлению факторов экономического роста*

**Введение.** Процесс регионализации экономики отражает общемировые тенденции, но в каждой отдельно взятой стране он приобретает свои особенности. Трудность выбора оптимального варианта региональной политики связана с отсутствием необходимого опыта и результатов научных исследований этого сложного многоаспектного процесса. Специфической особенностью экономических явлений и процессов на региональном уровне является их асимметрия, характеризующаяся отсутствием соразмерности, инвариантности, неизменности вследствие повсеместной и непрерывной, как в пространстве, так и во времени, трансформации экономических показателей хозяйствующих субъектов.

**Постановка проблемы.** Проблемы выявления, оценки и выравнивания чрезмерной социально-экономической асимметрии на региональном и субрегиональном уровнях занимают все более важное место в современной экономической науке. Следует отметить, однако, что при этом основное внимание уделяется анализу асимметрии уровней экономического и социального развития регионов, причем далеко не всегда данный анализ включает оценку асимметрии потенциала социально-экономического развития. Между тем, именно различия в потенциале являются объективными факторами, во многом определяющими региональную и субрегиональную асимметрию экономического развития, которая, в свою очередь, определяет асимметрию социального развития [1]. Таким образом, оценка асимметрии в распределении регионов по проявлению факторов экономического развития и потенциалу социально-экономического развития регионов и территорий имеет важное практическое значение. Причем не только для решения собственно проблемы сглаживания чрезмерной, вызывающие негативные последствия асимметрии, но и при разработке концепций, стратегий и программ развития на региональном и муниципальном уровнях.

**Основная часть.** Предпосылки и особенности развития территориальных общественных систем порождают неравномерность его уровней по экономическим, социальным и экологическим параметрам. Такое явление естественно, ведь зависит в первую очередь от стартовых условий, потенциала региона наращивать конкурентные преимущества. Вместе с тем, принципы построения унитарных государств требуют однородности социально-экономического пространства, обеспечения социальной справедливости и доступа к социальным благам населению страны, независимо от территории проживания. То есть региональная неоднородность устойчивого развития государства допустима только до определенного предела, при котором гарантируется экономическая безопасность страны.

Важным моментом при регулировании асимметрии социально-экономического развития является вопрос оценки ее уровня. Оценка уровня асимметрии регионов Республики Беларусь будет проводиться по проявлению следующих факторов экономического роста:

- 1) производительность труда занятых в регионе по валовой добавленной стоимости (ВДС);
- 2) фондоотдача по валовому региональному продукту;
- 3) количество микро и малых организаций (ММО) в расчете на 1000 человек населения;
- 4) численность персонала, занятого исследованиями и разработками в расчете на 1000 человек занятых;
- 5) производительность труда одного работника, занятого в микро и малых организациях.

Однородность развития регионов по проявлению факторов экономического роста оценивалась на основе показателя вариации. Мера асимметрии в распределении областей по анализируемым экономическим показателям оценивалась с помощью коэффициента асимметрии. Результаты расчетов представлены в таблице 1.

В таблице 2 представлены результаты анализа однородности развития регионов Республики Беларусь по проявлению факторов экономического роста в 2010 и 2014 гг.

Таблица 1

Результаты оценки коэффициента вариации и асимметричности развития регионов Республики Беларусь

Наименование экономического показателя	Коэффициент вариации, %		Коэффициент асимметрии	
	2010	2014	2010	2014
1. Фондоотдача (по ВРП)	17,57	22,95	0,25	0,48
2. Производительность труда по ВДС	14,46	16,61	-0,57	-0,5
3. Количество ММО на 1000 человек населения	45,98	50,64	1,28	1,04
4. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками в расчете на 1000 человек занятых	87,33	87,36	1,32	1,27
5. Производительность труда на одного работника, занятого в ММО	28,5	22,93	0,26	-1,03

Источник: [2–3].

Таблица 2

Характеристика уровня и динамики коэффициента вариации показателей, представляющих факторы экономического роста

Наименование показателя	Характер изменения коэффициента вариации за 2010–2014 гг.	Регион, имеющий худшее значение экономического показателя		Регион, имеющий лучшее значение экономического показателя	
		2010	2014	2010	2014
1. Фондоотдача (ВРП)	Заметный рост коэффициента вариации (на 5,38 п.п.), усиление неоднородности	Гомельская обл. (0,26 руб./руб.)	Гомельская обл. (0,31 руб./руб.)	г. Минск (0,44 руб./руб.)	г. Минск (0,58 руб./руб.)
2. Производительность труда занятых в регионе по ВДС	Заметный рост (на 2,15 п.п.), усиление неоднородности	Могилевская обл. (25,13млн руб.)	Могилевская обл. (116,76 млн руб.)	г. Минск (34,99 млн руб.)	г. Минск (175,63 млн руб.)
3. Количество ММО на 1000 человек населения	Заметный рост коэффициента вариации (на 4,66 п.п.), усиление неоднородности	Витебская обл. (6,54)	Гомельская обл. (7,06)	г. Минск (16,8)	г. Минск (22,6)
4. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками (на 1000 занятых)	Практически стабильный. Очень высокий уровень неоднородности	Брестская обл. (0,97 человек)	Брестская обл. (0,85 человек)	г. Минск (21,04 человек)	г. Минск (18,4 человек)
5. Производительность труда на одного работника, занятого в ММО	Заметное уменьшение (на 5,57 п.п.) уменьшение неоднородности	Гомельская обл. (42 млн руб.)	Гомельская обл. (195 млн руб.)	г. Минск (83 млн руб.)	г. Минск (360 млн руб.)

Источник: [2–3].

На основе результатов анализа уровня и динамики коэффициента вариации показателей, представляющих факторы экономического роста в регионах Республики Беларусь, приведенных в таблице 2 можно сделать следующие выводы.

Во-первых, по четырем показателям, представляющим факторы экономического роста в регионах Республики Беларусь в 2014 г. по сравнению с 2010 г. отмечается усиление неоднородности их развития. Только по показателю «производительность труда одного работника, занятого в микро и малых организациях» отмечалось снижение коэффициента вариации в 2014 г. по сравнению с 2010 г., что означает сближение регионов по проявлению этого фактора экономического роста. Однако при этом уровень неоднородности остается близким к критическому.

Во-вторых, следует указать, что наибольший уровень неоднородности развития регионов характерен в проявлении таких факторов экономического роста как количество микро и малых организаций на 1000 человек населения и численность персонала, занятого исследованиями и разработками в расчете на 1000 чел. занятых. Это очень важные факторы, определяющие потенциал развития предпринимательской активности населения и обеспечивающие повышение инновационной активности регионов.



В-третьих, по трем из пяти проанализированных экономических показателей, отмечается средний уровень неоднородности (первый, второй и пятый показатели) и очень высокий уровень неоднородности по третьему и четвертому показателям. В целом это позволяет сделать вывод о достаточно высоком уровне неоднородности регионов Республики Беларусь по проявлению факторов экономического роста.

В-четвертых, наилучшие значения показателей, представляющих факторы экономического роста и в 2010 г. и в 2014 г. имел г. Минск. Худшие значения рассмотренных экономических показателей – в Гомельской области, а по показателю численность персонала, занятого исследованиями и разработками на 1000 чел. занятых – в Брестской области.

В таблице 3 представлены результаты анализа коэффициента асимметрии в распределении регионов по показателям, представляющим факторы экономического развития в 2010 и 2014 гг.

Таблица 3

Характеристика уровня, динамики и характера асимметрии показателей, представляющих факторы экономического роста регионов Республики Беларусь в 2010–2014 гг.

Наименование показателей	Оценка уровня асимметрии	Характер асимметрии	Оценка динамики асимметрии
1. Фондоотдача (по ВРП)	Умеренный в 2010 г., очень высокий в 2014 г.	Правосторонняя, благоприятный характер	Правосторонняя асимметрия увеличивается, улучшается характер распределения областей
2. Производительность труда занятых в регионе по ВДС	Значительный	Левосторонняя асимметрия, неблагоприятный характер	Незначительное уменьшение левосторонней асимметрии, некоторое улучшение характера распределения
3. Количество ММО на 1000 человек	Очень высокий уровень	Правосторонняя, благоприятная	Правосторонняя асимметрия уменьшается, хотя распределение сохраняет благоприятный характер
4. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками (на 1000 занятых)	Очень высокий уровень	Правосторонняя, благоприятная	Остается практически на одном уровне, сохраняя благоприятный характер
5. Производительность труда на одного работника, занятого в ММО	Умеренный в 2010 г., очень высокий в 2014 г.	Правосторонний благоприятный характер распределения в 2010 г., левосторонняя асимметрия в 2014 г., неблагоприятный характер	Меняется характер асимметрии с правосторонней на левостороннюю. Ухудшение характера распределения

Источник: [2–3].

Как следует из данных, представленных таблице 3, в распределении регионов Республики Беларусь по проявлению факторов экономического роста отмечается высокий уровень асимметрии, что свидетельствует об их поляризации по возможностям экономического развития, так как при этом сохраняется достаточно высокий уровень неоднородности.

**Заключение.** Проведенное аналитическое исследование асимметричности развития регионов Республики Беларусь показало, что процессы неоднородности проявления факторов экономического развития выражены достаточно сильно и можно говорить о нарастании интенсивности их протекания. В целях реализации потенциала развития республики важно задействовать факторы экономического роста на региональном уровне, используя концепцию теории полюсов роста.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дупенко, Н.Г. Асимметрия развития малого и среднего предпринимательства на региональном уровне / Н.Г. Дупенко // Вестн. Балтийского федерального ун-та им. И. Канта. – 2013. – № 9. – С. 160–163.
2. Регионы Республики Беларусь : статистический сборник. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015. – Т. 1. – 756 с.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015. – 524 с.
4. Таран, О.Л. Теория и методология оценки асимметрии и пространственной поляризации развития региональных социально-экономических систем / О.Л. Таран. – Ставрополь, 2009. – 370 с.

УДК 334.02

**КРАУДСОРСИНГ – ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ****А.С. ТУРОВЕЦ***(Представлено: М.В. ГАЙДОВА)*

*Представлен бизнес-инструмент инновационной экономики – краудсорсинг. Выделено понятие краудэкономики и технологий, которые используются краудэкономикой. Приведены подходы к классификации краудсорсинга. Определены выгоды и проблемы использования краудсорсинга.*

Краудсорсинг – привлечение к решению тех или иных проблем инновационной производственной деятельности широкого круга лиц для использования их творческих способностей, знаний и опыта по типу субподрядной работы на добровольных началах с применением инфокоммуникационных технологий [1].

Предпосылками появления такого инструмента как краудсорсинг стало развитие Интернет-технологий, которое обеспечило доступ к информации огромному числу пользователей. Последнее обстоятельство, в свою очередь, сократило разрыв между профессионалами и любителями в разнообразных отраслях знаний. В результате, организации получили возможность воспользоваться талантами «сетевой толпы» в своих целях, привлекая миллионы людей к работе над разнообразными задачами. Результатами мозгового штурма «сетевой толпы» могут стать, например, дизайнерские решения для футболок, слоган для новой марки пива, решение сложной математической задачи. Одним словом, практически все что угодно, кроме ряда практических областей, требующие использования конкретных навыков.

Краудсорсинг называют инструментом краудэкономики. Развитие краудэкономики стало результатом резкого снижения транзакционных издержек, которое произошло благодаря интернету.

Краудэкономика несет в себе экономическую целесообразность в виде удешевления конечного продукта.

Кроме того, краудэкономика позволяет получать удовольствие от своих действий. Человеку интересно быть соучастниками своего будущего, то есть путем вложения своих средств решать, например, сколько, когда и где появится кафе или автомоек в районе, где он живет». Получается, что если отталкиваться от определения экономики, то краудэкономика – это ведение хозяйства с привлечением, как можно большего количества участников [2]. Суть краудэкономики, краудфандинга и краудсорсинга в том, что проект один, а инвесторов вкладывающих деньги в этот проект много. Именно многочисленность инвесторов – залог быстрого сбора средств даже небольшими суммами. А интернет – это идеальная объединяющая платформа, которая позволяет привлечь максимальное количество инвесторов в максимально короткие сроки, ведь время – деньги, а чем больше количество инвестирующих, тем меньшими вложениями можно достичь нужной суммы, что важно для не очень богатых, так скажем, участников.

Формула краудсорсинга: проект = удовлетворение × время.

Если аутсорсинг был придуман, чтобы задействовать трудовые ресурсы людей, работающих в иных компаниях, то краудсорсинг – для задействования трудовых ресурсов людей, обитающих в сети. Главный принцип краудсорсинга прост и интуитивно понятен. Если цель – поиск нового ответа какой-нибудь цели, то шансы обнаружить оригинальное решение куда выше при задействовании в ходе поиска 10 тысяч человек, чем при задействовании 20 человек. А если цель – получить какую-то выгоду от взаимодействия людей, то снова, чем больше людей задействуешь, тем лучше для дела. Ну а т.к. в сети обитают миллионы людей, то в теории тут есть каждое нужное количество исполнителей.

Это направление возникло с целью реализации желания потребителя бесплатно или за небольшую оплату увидеть воплощение своих идей. Общая работа управляется одной компанией, которой и принадлежит конечный результат

Выгоды краудсорсинга [2–3]:

- 1) возможность включить в работу талантливые кадры со всего мира;
- 2) бизнес-значение имеет только окончательный результат, национальность участников и даже уровень их квалификация не важны, если поставленная задача решена;
- 3) выполнение работы одного сотрудника большой группой людей с целью повышения качества и сокращения сроков;
- 4) возможность получение материалов исследований, новых идей и другой ценной информации как итог работы привлеченных сотрудников;
- 5) включение в процесс широкого круга специалистов с высокой степенью моральной мотивации, разнообразные идеи и контент которых во много раз креативнее и эффективнее;
- 6) краудсорсинговые проекты обычно имеют ограниченные сроки, что позволит иметь жесткие временные рамки;

7) экономия финансовых ресурсов обеспечивается за счет сокращения маркетинговых расходов и тем, что вознаграждение (или зарплату) получают только победители, а привлеченных в проект людей гораздо больше.

Недостатки краудсорсинга:

1) главный аргумент противников краудсорсинга – мнение, что толпа не может быть разумна и не может создать что-либо ценное. Но ведь по законам самоорганизующегося общества люди сами отсеивают явно неверные решения, в итоге – получают отличный результат. Или же этот выбор может сделать заказчик.

2) избирательный принцип вознаграждения, из-за которого большинство участников трудятся даром. Профессионалы обычно не участвуют в проектах краудсорсинга, потому что достаточно высоко ценят свое время. Хотя для специалистов из развивающихся стран именно такие проекты – основной источник дохода.

3) дешевизна таких проектов слишком преувеличена, ведь нужно тратить ресурсы на выбор вариантов, работу с аудиторией, рекламу и прочее.

4) главным недостатком обычно считают утечку информации. Конкуренты всегда следят и за такими проектами, и за решениями, которые часто выкладываются в общий доступ. Поэтому компания должна быть готова максимально быстро внедрить полученный результат и как можно скорее запатентовать его.

Краудсорсинг – это всего лишь инструмент, чаще всего он не сможет дать ответ на все вопросы и вовсе не является наилучшим лекарством от всех проблем. Есть много случаев, когда компании, применив этот метод, были разочарованы результатом [3]. Но если метод применить рационально и взвешенно, он может дать значительные сокращения издержек (временных и материальные), снизить уровень риска и тогда в результате получается оптимальное решение.

Краудсорсинг можно классифицировать по следующим критериям [2]:

1) по сфере жизни;

2) по типу решаемых задач.

По сфере жизни:

1. Бизнес-краудсорсинг.

Решение той или иной задачи, стоящей непосредственно перед бизнесом. Например, создание нового логотипа, написание текстов, поиск оптимальной конфигурации крыла истребителя пятого поколения, сбор средств на выпуск нового альбома и т.д.

2. Социальный или общественный.

Решение любого спектра задач, связанных с общественной деятельностью, взаимоотношениями между людьми, благотворительностью. В данную подкатегорию попадают такие проекты как «Карта пожаров», поиск пропавших людей, сбор средств на строительство школы в районе и т.д.

3. Политический или государственный.

В первую очередь сюда попадают проекты обсуждения различных законов и иных государственных инициатив.

По типу решаемых задач:

– для создания новых продуктов (программный код, изображения, тексты и пр.);

– для голосования (позволяет оценить перспективность той или иной идеи);

– для поиска информации;

– для поиска людей;

– для поиска путей решения различных проблем;

– для тестирования;

– для проведения опросов (поиск мнений).

Краудсорсинг в Беларуси применим, и уже используется сегодня, однако пока не очень широко. Несмотря на то, что РБ идет в ногу со временем и старается использовать как можно больше новых технологий, такая разработка как краудсорсинг используется пока не очень продуктивно. В настоящее время существует немного краудсорсинговых компаний. В основном краудсорсингом пользуются мобильные компании и банки.

Сейчас, в годы новейших информационных технологий, люди и сами не замечают, как часто они обращаются за помощью краудсорсинга. Привлечение к каким-либо мероприятиям, принятиям решений – это и есть краудсорсинг. Он помогает развивать в людях самоотдачу, делиться своими идеями, опытом. Это средство для общения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3>.
2. Что такое краудсорсинг [Электронный ресурс] // Портал крауд-сервисов. – Режим доступа: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdsourcing](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing).
3. Примеры краудсорсинга [Электронный ресурс] // Ресурс о малом и среднем бизнесе. – Режим доступа: <http://www.pro-biznes.com/organizaciya-i.../primery-kraudsorsinga.html>.

УДК 338.24:346.26

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА  
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ****В.А. ДЕРНОВА***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Н.Л. БЕЛОРУСОВА)*

*На основе мировой практики формирования государственно-частного партнерства предлагаются основные направления эффективного развития ГЧП в Республике Беларусь. Рассмотрены основные положения инфраструктурного плана РБ на 2016–2030 гг. в области ГЧП. Представлены на рассмотрение пилотные инновационные проекты взаимодействия государства и бизнеса в РБ.*

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – новое выражение в современной управленческой практике. Однако его содержание и уж тем более способы эффективного применения в белорусском государственном управлении мало изучены. Востребованность темы вызвана повышенным интересом к ней в последнее время со стороны органов государственной власти, которые стали уделять такому партнерству внимание на государственном уровне и возлагать на него большие надежды.[5]

В настоящее время ГЧП в Беларуси пока не получило должного распространения. Государство является доминирующим партнером, а для эффективного развития ГЧП необходимы отношения, приближенные к равноправным. Белорусское законодательство предлагает инвесторам ограниченный набор необходимой нормативной правовой базы функционирования ГЧП [3].

Из реально существующих проектов законов, направленных на развитие ГЧП в Республике Беларусь, следует отметить Концепцию проекта Закона «О проектах ГЧП в Республике Беларусь», разработанную Министерством экономики Республики Беларусь, и проект Закона «О концессиях», разработанный Государственным комитетом по имуществу Республики Беларусь.

Также следует отметить, что 30 декабря 2015 года был принят Закон Республики Беларусь №345-3 «О государственно-частном партнерстве», что, безусловно, является новым витком развития отечественного законодательства. Иными словами, государство открывает для инвесторов сферы, которые изначально находятся в зоне ответственного публичного сектора, приглашая бизнес развивать определенные сектора (как, например, дорожную и транспортную инфраструктуру, энергетику, переработку нефти, агропромышленный сектор, здравоохранение) на партнерских началах.

В процессе ГЧП частный партнер принимает на себя обязательства по полному или частичному проектированию, возведению и (или) реконструкции, реставрации, ремонту, модернизации, техническому обслуживанию и (или) эксплуатации объектов инфраструктуры (п. 1 ст.2, п.2 ст.24, п.1 ст. 26 Закона) [4].

Частные партнеры, к коим относятся юридические лица, иностранные организации, не являющиеся юридическими лицами, индивидуальные предприниматели, вправе самостоятельно вносить предложения о реализации проектов ГЧП в той или иной сфере. Иницилируя такие предложения, инвесторы готовят технико-экономическое обоснование и проект соглашения о ГЧП.

Закон определяет следующие этапы в процессе подготовки проекта ГЧП:

1. Подготовка предложений.

Подготовку предложений о реализации проектов о ГЧП осуществляют государственные органы (организации). Между тем, частные лица также могут вносить свои предложения;

2. Конкурс на отбор частного партнера.

Для выбора частного партнера в обязательном порядке проводится конкурс. Законодательством предусмотрено лишь два случая, когда конкурс проводить не нужно: обстоятельства непреодолимой силы и обеспечение обороноспособности и национальной безопасности РБ.

3. Заключение соглашения о ГЧП.

Законом установлены требования к содержанию соглашения. Большинство его положений относительно такого соглашения не носят жесткий характер, а могут быть согласованы с государством.

Закон вступает в силу с 2 июля 2016 года, за исключением отдельных положений. До этого времени Правительству поручено определить порядок подготовки, рассмотрения и оценки предложений о реализации проектов государственно-частного партнерства, равно как и порядок организации и проведения конкурса, а также в целом привести акты законодательства Республики Беларусь в соответствие с законом.

Взаимодействие государственных органов и частных структур в современных условиях приобретает особую значимость. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Республики Беларусь, разработанной Министерством экономики Республики Беларусь, развитие института ГЧП определяется в качестве одного из стратегических направлений. ГЧП и как экономическая категория, и как процесс, по сути, новое явление для нашей страны.

Исходя из общей потребности страны в объектах инфраструктуры, по согласованию с органами государственного управления Межведомственным инфраструктурным координационным советом был отобран и утвержден список из 100 инфраструктурных проектов, отвечающих приоритетам социально-экономического развития Республики Беларусь – ТОП-100 (представлено в таблице). В качестве основ-

ных источников финансирования для реализации ТОП-100 проектов НИП Правительством рассматриваются привлеченные средства в рамках соглашений ГЧП, инвестиционных договоров, заемные средства, а также иные, не запрещенные законодательством Республики Беларусь источники.

Таблица 1

Топ-100 проектов в разрезе основных направлений развития инфраструктуры

Объекты транспортной инфраструктуры	В ТОП-100 включено 15 проектов по развитию транспортной инфраструктуры на общую сумму 1 260,1 млн долл., в том числе: – 14 проектов по строительству и реконструкции объектов инфраструктуры автомобильного транспорта на общую сумму 1075,7 млн долл.; – 1 проект по созданию объекта инфраструктуры воздушного транспорта стоимостью 184,5 млн долл. Наиболее крупные из них: – реконструкция автомобильной дороги М-10: граница Российской Федерации (Селище) - Гомель – Кобрин, км 109,9 – км 184,5; – реконструкция участка (протяженностью 54,3 км) автомобильной дороги М-8/Е95 граница Российской Федерации (Езерище)-Витебск-Гомель-граница Украины (Новая Гута), км 402,0 – км 456,3; – развитие инфраструктуры Витебского филиала государственного предприятия «Белаэроавиация» (строительство транспортно-логистического парка, ангарного комплекса, предприятия по обеспечению топливно-заправочного комплекса услуг)
Объекты энергетической инфраструктуры	Основными проектами ТОП-100, представляющими энергетическую инфраструктуру, стали проекты по строительству и реконструкции подстанций, а также ряд инвестиционных проектов по строительству ГЭС на общую сумму 751,2 млн долл. К наиболее крупным проектам относятся: – строительство ПС 330/110/10 кВ Слуцкая с подъездной автодорогой с переустройством заходов ВЛ 110 кВ, 330 кВ в Слуцком районе Минской области; – строительство Бешенковичской ГЭС (33 МВт) на реке Западная Двина Витебской области; – строительство Верхнедвинской ГЭС (13 МВт) на реке Западная Двина Витебской области
Объекты социальной инфраструктуры	Объекты социальной инфраструктуры представлены 48 проектами по строительству, реконструкции, модернизации и реставрации объектов инфраструктуры здравоохранения, образования, культуры, религии, спорта и туризма на общую сумму 968,25 млн долл.
Объекты инфраструктуры здравоохранения	В ТОП-100 вошли 9 проектов по строительству и реконструкции объектов инфраструктуры здравоохранения, в частности больниц, корпусов, амбулаторного центра и военного санатория на общую сумму 402,1 млн долл. К числу наиболее крупных относятся проекты: – реконструкция комплекса зданий УЗ «Городская клиническая больница №3 г. Гродно» под «Гродненский областной клинический онкологический диспансер»; – строительство корпуса Центра репродуктивного здоровья УЗ «Клинический родильный дом Минской области» в г. Минск; – строительство операционно-реанимационного корпуса УЗ «Минская ордена Трудового Красного Знамени областная клиническая больница»
Объекты инфраструктуры образования	В ТОП-100 вошли 29 проектов по строительству и реконструкции объектов инфраструктуры образования, в частности зданий детских садов, школ, высших учебных заведений и студенческих общежитий и т.д. на общую сумму 344,05 млн долл. К числу наиболее крупных относятся проекты: – Биотехнологический центр учреждения образования «Полесский государственный университет»; – Строительство учебно-педагогического комплекса «Средняя школа на 720 ученических мест и детский сад на 230 мест в восьмом микрорайоне г. Жодино» Минской области; – общежитие № 2 студенческого жилого комплекса «Студенческая деревня»
Объекты инфраструктуры культуры и религии, спорта и туризма	В ТОП-100 вошли 10 проектов по строительству и реконструкции объектов инфраструктуры культуры и религии, спорта и туризма, в частности физкультурно-оздоровительные и историко-культурные комплексы на общую сумму 222 млн долл. К числу наиболее крупных относятся проекты: – историко-культурный комплекс «Брест» в границах наружных оборонительных валов Брестской крепости. Первая очередь. – реконструкция спорткомплекса Белорусского физкультурно-спортивного общества «Динамо», ул. Даумана, 23, г. Минск (легкоатлетический манеж, велобаза)
Объекты инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства	В ТОП-100 вошли 12 проектов по строительству и реконструкции объектов инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства, в частности очистных сооружений, мусороперерабатывающих заводов, водных и канализационных сооружений, полигонов твердо-бытовых отходов на общую сумму 351,1 млн долл. К числу наиболее крупных относятся проекты: – строительство заводов для сжигания мусора в г. Могилев и г. Бобруйск; – строительство внеплощадочных сетей и сооружения водоснабжения города-спутника Скидель Гродненской области
Прочие объекты инфраструктуры	Помимо объектов, отнесенных к основным направлениям инфраструктуры, в ТОП-100 проектов НИП также включено 15 проектов по строительству гостиниц, жилых домов, административно-хозяйственных зданий на общую сумму 111,9 млн долл. К таким объектам относятся: – строительство базы технического обслуживания судов РУ ДД ПВП «Белводпуть» в верхнем бьефе Гродненской ГЭС; – модернизация транспортной инфраструктуры общего пользования за счет установки оборудования (электронная система) для взимания электронной платы за проезд с пассажиров в транспорте в г. Могилев. – Здание суда Советского района г. Минска по ул. Богдановича.

Источник: собственная разработка на основе изученной литературы.

На момент формирования настоящего НИП МИКС отобраны и утверждены для прохождения дальнейших этапов подготовки 7 пилотных проектов ГЧП, представляющих различные сектора экономики Республики Беларусь [1].

*Список пилотных проектов в сфере ГЧП включает:*

- Реконструкция автомобильной дороги М-10: граница Российской Федерации (Селище) -Гомель – Кобрин, км 109,9 – км 184,5.
- Строительство Бешенковичской ГЭС (33 МВт-130 млн. кВт·ч) на реке Западная Двина Витебской области.
- Реконструкция комплекса зданий УЗ «Городская клиническая больница №3 г. Гродно» под «Гродненский областной клинический онкологический диспансер».
- Строительство завода для сжигания мусора (тепловой мощностью до 1,2 МВт и электрической мощностью до 1,0 МВт) в г. Бобруйск.
- Строительство магистральной улицы в г. Гомель протяженностью 41,35 км, с учетом строительства моста через р. Сож и пяти путепроводов.
- Строительство детских дошкольных учреждений образования в регионах Минской области.
- Капитальный ремонт с реставрацией фасадов и реконструкцией под гостиничный комплекс объектов, расположенных в западной части Кобринского укрепления Брестской крепости.

Для более детального анализа планируемых инвестиционных проектов в РБ обратимся к отрасли, которая имеет наибольший удельный вес среди остальных пилотных проектов. Точнее, автомобильным дорогам.

Также это направление является наиболее приоритетным из-за того, что географическое положение Беларуси предопределило ее роль в качестве транзитного государства, но наша страна не использует этот потенциал в полной мере.

Автомобильная дорога М-10 граница Российской Федерации (Селище) – Гомель – Кобрин является международным транспортным маршрутом и обеспечивает кратчайшую связь стран Европейского Союза, Республики Беларусь и Российской Федерации. Маршрут проходит по территории Гомельской и Брестской областей. Протяженность маршрута составляет 608 км, в том числе по автомобильной дороге: М-1/Е 30 Брест (Козловичи) – Минск – граница Российской Федерации (Редьки) – 65 км. Участок дороги М-1/Е 30 соответствует параметрам I категории и имеет 4 полосы движения.

М-10 граница Российской Федерации (Селище) – Гомель – Кобрин – 543 км. Автомобильная дорога М-10 на всем протяжении соответствует параметрам I-III категории и имеет 2–4 полосы движения.

Итак, проект реконструкции автомобильной дороги М-10 предполагает доведение параметров дороги до I категории, а также дальнейшее эксплуатирование на платной основе.

*Реализация проекта позволит:*

- увеличить инвестиционную привлекательность региона, страны;
- привлечь новые транспортные потоки;
- уменьшить срок доставки грузов;
- снизить количество дорожно-транспортных происшествий;
- повысить комфортность и безопасность дорожного движения;
- улучшить экологическую ситуацию в регионе;
- повысить транспортно-эксплуатационное состояние участка дороги.

*При этом частный партнер обязуется выполнить следующие условия:*

- Привлечение в проект инвестиций в размере, установленном соглашением ГЧП.
- Реконструкция участка автомобильной дороги М-10 (км109,9– км184,5).
- Ввод объекта в эксплуатацию и его дальнейшая эксплуатация.
- Техническое обслуживание, текущий и капитальный ремонт.

Ожидаемыми источниками возврата затрат на создание и обслуживание (эксплуатацию) объекта инфраструктуры являются: выплаты из республиканского бюджета + плата за проезд с пользователей транспортных средств.

Сроком реализации проекта является дата начала реконструкции 2016-2018 годы, 30 лет – предполагаемый срок соглашения (может быть скорректирован).

На данный момент уже произведено инициирование проекта. Дана предварительная оценка проекта, выявлена возможность его реализации на принципах ГЧП. Остальные этапы представлены на рисунке.

*В ходе реализации проекта будут получены следующие экономические и социальные эффекты:*

– планируемый экономический эффект от проекта: увеличение объема транзитных грузопотоков, сокращение времени доставки грузов, привлечение инвестиций для реализации стратегического (в отношении транспортной политики) проекта.

– планируемый социальный эффект от проекта: обеспечение связи между странами Европейского Союза, Республикой Беларусь и Российской Федерацией, повышение безопасности участников дорожного движения.

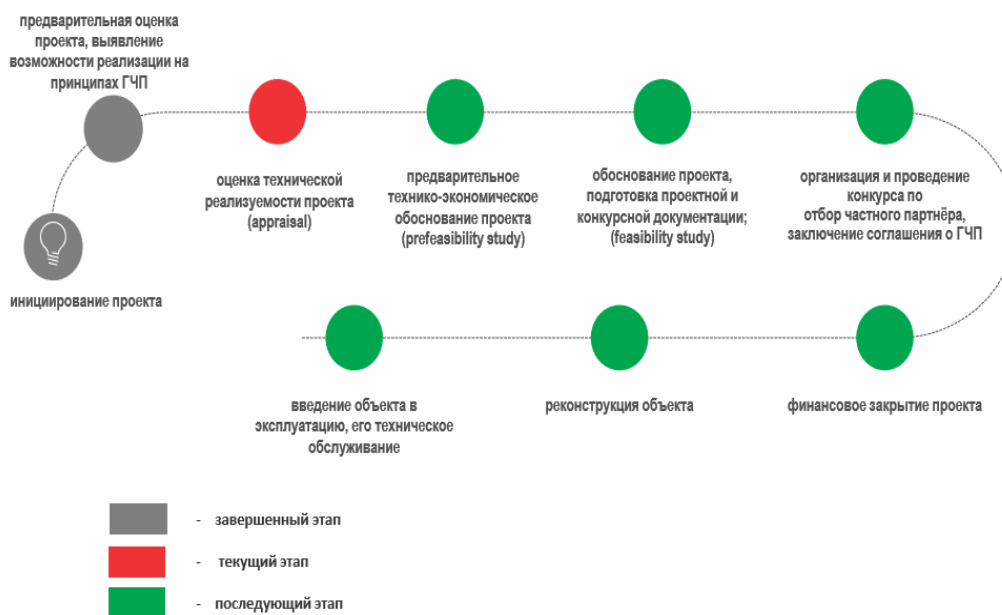


Рис. Этапы подготовки и реализации проекта

Источник: [2].

Таким образом, Беларусь находится в самом начале пути формирования эффективной системы государственно-частного партнерства. Государственные структуры принимают меры для совершенствования и преодоления недостатков действующей экономической системы с учетом международного опыта. При этом, важную роль играют стимулы к активному участию всех заинтересованных сторон в этом процессе для того, чтобы внедряемые механизмы государственно-частного партнерства служили во благо государства, бизнеса и населения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Национальный инфраструктурный план 2016–2030 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pppbelarus.by/nip/>. – Дата доступа: 17.06.2016.
2. ГЧП в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pppbelarus.by/projects/ongoing/>. – Дата доступа: 17.06.2016.
3. Государственно-частное партнерство: международный опыт и перспективы развития для Республики Беларусь. – Минск 2013. – 46 с.
4. Брестская областная коллегия адвокатов: «Создан институт государственно-частного партнерства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bka.brest.by/>. – Дата доступа: 17.06.2016.
5. Бабосов, Е.М. Создание государственно-частного партнерства в сфере инновационной деятельности / Е.М. Бабосов // Проблемы управления. – 2011.

УДК 338.24:346.26

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО: СУЩНОСТЬ, ДОСТОИНСТВА, НЕДОСТАТКИ,  
ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ****В.А. ДЕРНОВА***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Н.Л. БЕЛОРУСОВА)*

*Рассмотрены теоретические аспекты государственно-частного партнерства: понятие, особенности, основные признаки и т.д. Изложены основные достоинства и недостатки взаимодействия государства и бизнеса в реализации проектов ГЧП. Представлены вниманию выгоды от реализации подобных проектов.*

В современной практике государственно-частное партнерство представляет собой институциональный и организационный альянс между государством и частным бизнесом в целях реализации масштабных, национальных и международных, общественно-значимых проектов в широком спектре сфер деятельности – от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг.

При сохранении важнейших национальных объектов в государственной собственности наблюдается передача части полномочий государства частному сектору. Это, прежде всего, такие функции, как строительство, эксплуатация, содержание и управление в сфере производственной и социальной инфраструктуры.

В результате, в традиционно государственную сферу экономики привносятся частные инвестиции и предпринимательская инициатива, создающие условия и предпосылки эффективного функционирования инфраструктурных объектов, оптимального управления ими, а также рационального использования ресурсов.

Механизм ГЧП позволяет объединить сильные позиции каждой стороны, обеспечив достижение синергетического эффекта [2].

*Сильными сторонами каждого из участников ГЧП являются:*

- государственного сектора: правовые полномочия, протекционистская политика закупок, сбалансированность целей для удовлетворения общественных потребностей, трудовые и капитальные ресурсы;
- частного сектора: эффективность управления, новейшие технологии, эффективные производственные мощности, опыт управления движением наличности, повышение квалификации персонала, комплексное использование ресурсов.

Государство вносит свой вклад в виде собственности, налоговых льгот, правовых гарантий частному бизнесу, иногда и финансовые средства. При этом государство оставляет за собой функции контроля и регулирования с целью соблюдения общественных интересов.

Частный бизнес в качестве своего вклада несет опыт, эффективное управление, передовую технологию и технику, гармоничную для бизнеса институциональную среду.

Формирование партнерства государства и бизнеса, объединяя сильные стороны участников, одновременно обеспечивает им обоюдные преимущества.

*В частности, основными преимуществами ГЧП для государства является то, что данный механизм позволяет:*

- выработать политику стимулирования экономики.
- осуществить распределение совокупного риска и ответственности между партнерами.
- внедрить и эффективно использовать современные методы управления государственной собственностью
- сократить государственные капитальные инвестиции, т.е. расходную часть бюджета.
- сократить период возведения инфраструктурного объекта.

В данном случае в качестве примера можно привести процесс подготовки к международным олимпиадам, когда необходимо всего за несколько лет построить не только различные спортивные объекты, но и улучшить транспортную инфраструктуру и сообщение, ввести в эксплуатацию гостиничные комплексы и т.д. Так, механизм ГЧП активно использовался в ходе подготовки олимпиады в Ванкувере, Канада.

– улучшить качество обслуживания населения (стимулирование повышения качества ввиду платности услуг, предоставляемых компаниями-операторами);

- повысить эффективность распределения затрат в течение всего жизненного цикла объекта
- создать новые рабочие места, снижая уровень безработицы в стране.

*Для частного сектора участие в реализации проектов ГЧП:*

- является потенциальным направлением долгосрочного устойчивого развития бизнеса;



– позволяет реализовать инновационный потенциал и передовые технологии при государственной поддержке.

– означает доступ к общественным ресурсам и активам.

– дает возможность получения гарантированных денежных потоков в долгосрочной перспективе, что находит отражение в высоком и стабильном уровне рентабельности инвестиций.

В то же время реализация проектов ГЧП чревата рядом существенных недостатков.

*Так, для государства указанное партнерство может содержать следующие негативные моменты:*

– в долгосрочной перспективе суммарные платежи государства частному сектору осуществляются в большем объеме, чем стоимость строительства исключительно за счет бюджетных средств;

– принадлежащее правительству право распоряжения созданным инфраструктурным объектом сильно ограничено, а, следовательно, государство теряет часть контрольных и регулирующих функций;

– государство несет определенные дополнительные расходы по отбору частных партнеров, осуществлению дальнейшего контроля за реализацией проекта в рамках ГЧП (например, финансирование деятельности конкурсных комиссий, рабочих групп по мониторингу и контролю за строительством и эксплуатацией объекта и т.д.);

– имеет место риск выбора частного партнера, не соответствующего установленным требованиям.

Это может привести к нарушению сроков выполнения работ, созданию объектов ненадлежащего качества, а, следовательно, к неудовлетворению со стороны конечных потребителей.

*Для частного сектора сдерживающим факторами участия в проектах ГЧП являются:*

– регулирование государством размеров платы, взимаемой частной стороной с третьих лиц за использованием объектами (например, платы за проезд по магистрали).

– формальное закрепление права собственности на объект за государством. Для компании это может означать, что, например, данный объект не учитывается в общей сумме ее активов и поэтому не может служить в качестве залогового обеспечения перед кредиторами;

– большая степень риска и ответственности за реализуемый объект по сравнению с традиционными государственными заказами (например, частный сектор несет полную ответственность за соблюдение срока сдачи объекта в эксплуатацию, поэтому малейшие нарушения в графике проведения работ непременно ведут к штрафным санкциям).

*Перечислим основные преимущества ГЧП для экономики страны:*

– возможность осуществления в наиболее короткие сроки общественно-значимых проектов, малопривлекательных для традиционных форм частного финансирования;

– универсальность – возможность применения в большинстве секторов экономики;

– привлечение значительных объемов негосударственного финансирования для инвестиций в объекты государственного значения;

– существенное сокращение государственных расходов на содержание и эксплуатацию объектов инфраструктуры;

– разделение рисков проекта между государством и частными инвесторами;

– обеспечение экономически эффективного управления реализацией проекта путем передачи управленческих функций частному инвестору;

– привлечение современных, высокоэффективных технологий в развитие инфраструктуры;

– улучшение инвестиционного климата страны или региона.

*Привлекательность ГЧП для потребителей и широкой общественности также высока и связана со следующими причинами:*

– оптимальное распределение налоговых поступлений и, тем самым, эффективное решение социальных проблем;

– эффективное управление объектами ГЧП и, как следствие, повышение качества их функционирования;

– минимизация тарифов за пользование коммунальными услугами и др. [3].

Как мы видим, механизм ГЧП помогает объединить сильные стороны каждого из партнеров, при этом собственную выгоду имеют, как и экономика страны, так и общество. Этот факт доказывает, что ГЧП является действительно важным инструментом, с помощью которого можно получать реальную выгоду. Но реализация проектов в сфере ГЧП невозможна без единой законодательной базы, которая регулирует отношения между партнерами.

В Республике Беларусь такой закон был принят 30 декабря 2015 года №345-3 «О государственно-частном партнерстве». Он вступает в силу со 2. июля 2016 года, за исключением отдельных положений.

Эффективность использования ГЧП проектов – один из основных моментов. Государственно-частные партнерства должны обеспечивать равную или большую эффективность расходования средств, нежели 100% подход с участием государственного сектора. Здесь требуется честная и тщательная оценка жизнеспособности проекта ГЧП в сравнении с другими вариантами финансирования и реализации. Зада-

чей является улучшение услуг и обеспечение наилучшей «эффективности расходования средств». Эффективность расходования средств является ключевой движущей силой в государственно-частных партнерствах.

Эффективность расходования средств не эквивалентна простому выбору наиболее дешевого предложения или наименьшей цены на актив; это означает выбор наилучшего долгосрочного решения для предоставления услуг. Здесь происходит анализ всех долгосрочных затрат (затраты жизненного цикла) предоставления услуг и оценка выгод для населения в целом.

При сравнении с подходом с участием государственного сектора, дополнительные выгоды ГЧП могут быть получены из следующего:

- Более скорая реализация проектов создания инфраструктуры;
- Услуги более высокого качества и более широкий охват;
- Затраты жизненного цикла предоставления услуг/снижение затрат жизненного цикла (долгосрочных затрат);
- Повышение эффективности и новаторства; а также
- Разделение риска, организованное таким образом, чтобы создать стимулы к успеху.

ГЧП показало свой потенциал для решения вопросов, связанных с дефицитом объектов инфраструктуры, а также для достижения высокой эффективности расходования средств. Помимо распределения рисков, среди явных преимуществ ГЧП можно назвать следующие:

1. Принцип «одного окна», который показывает, что государству не нужно распыляться на многочисленные соглашения с кредиторами и субподрядными организациями и в дальнейшем отслеживать сроки выплат, искать пути погашения задолженности по кредитам, поскольку весь этот комплекс проблем берет на себя частный партнер.

2. Нагрузка на бюджет.

Опыт зарубежных свидетельствует об экономии государственных средств от 10 до 20% при реализации проектов в области инфраструктуры на основе ГЧП.

3. Реализация в срок и в рамках бюджета (рис.):

В силу того, что платеж привязан к предоставлению объекта инфраструктуры или услуги, ГЧП имеет основательный список достижений в части завершения строительства в сроки с опережением графика.

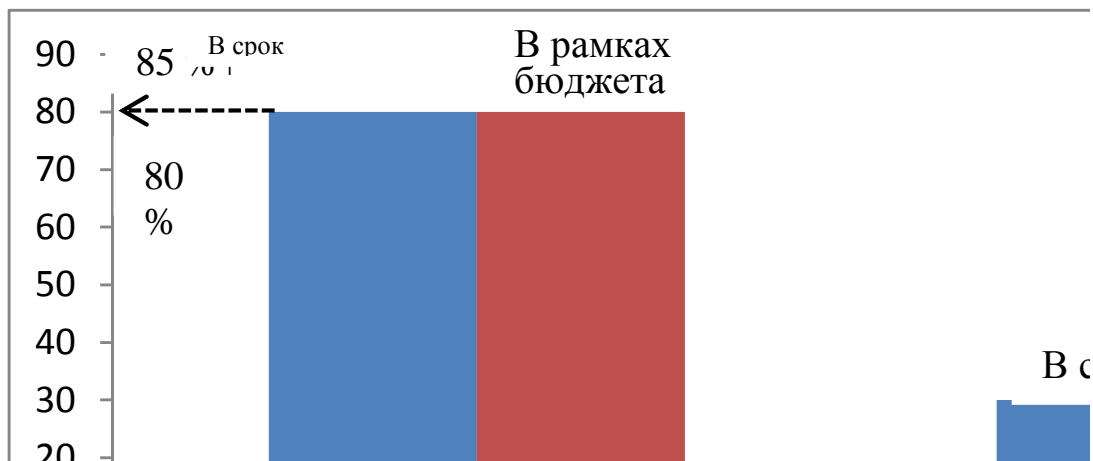


Рис. Реализация в срок и рамках бюджета

Источник: [1].

1. Дополнение бюджетных возможностей/ добавочный капитал посредством переноса обязанностей по финансированию на сторону, представляющую частный сектор;
2. Ориентация на обслуживание потребителей;
3. Повышение уровня эффективности и экономия затрат, т.к. эффективность частного сектора в совокупности с оптимальным распределением рисков может обеспечить существенную экономию затрат в части предоставления объектов общественной инфраструктуры и услуг.
4. Получение дополнительных поступлений;
5. Подотчетность;
6. Развитие частного сектора/ инвестиционные возможности;
7. ГЧП дает возможность государственному сектору сосредоточиться на стратегических функциях.

*Перспективы ГЧП в Беларуси*

Партнерство государства с частным сектором является важным компонентом новой инновационной политики Беларуси. Оно обеспечивает получение более широких преимуществ от капиталовложений в государственные исследования, создавая благоприятные предпосылки для устойчивого инновационного развития, являющегося стратегическим фактором экономического роста.

Важной сферой взаимодействия государства и частного сектора являются наукоемкие производства. Часто бизнес опережает государство, обладая передовыми технологиями в области управления, маркетинга, экспертизы, логистики и связи. В то же время, государство остается основным правообладателем научных разработок, новых материалов и продуктов. Требуется эффективная консолидация усилий государства и бизнеса. Особенно эффективно взаимодействие государства и бизнеса при реализации крупных инвестиционных проектов в инновационной сфере. Однако оно требует выполнения целого ряда необходимых условий. К ним относятся:

- наличие четко сформулированных государством стратегических приоритетов и обозначение возможных путей их достижения с помощью отдельных локальных проектов;
- установление правил взаимодействия государства и частного бизнеса при реализации совместных проектов;
- разработка конкретных предложений по разделению инвестиций, рисков и выгод для каждого реализуемого проекта.

В партнерские отношения наряду с государственными органами власти могут вступать органы местного самоуправления. Такое партнерство может широко использоваться в качестве инструмента городского, социально-экономического развития на уровне муниципальных образований. Данные альянсы создаются на определенный срок в целях осуществления конкретного проекта и прекращают свое существование после его завершения.

Государственно-частное партнерство в зависимости от того, каким оно наполнено содержанием, может позиционироваться как взаимоотношение между органами государственной власти, с одной стороны, и хозяйствующими субъектами с другой стороны, складывающиеся, например, по поводу развития инновационного потенциала территории. Со стороны государства вкладом в партнерство может быть предоставление бизнесу возможностей получения госзаказа, участия в программах развития региона, свободных экономических зон, мотивационных рычагов воздействия на субъекты хозяйствования, предоставление гарантий, привлечение капитала и имущества. Государство, выступая в роли заказчика и инвестора, будет гарантировать размещение заказов, благодаря которым частное предприятие может усилить свои позиции на мировых рынках инновационной продукции. Бизнес, в свою очередь, обеспечит модернизацию производства до уровня международных стандартов. [4]

Теперь с уверенностью можем сказать, что ГЧП является очень эффективным средством взаимодействия государства и бизнеса, т.к. каждая из сторон получает ряд преимуществ. Преимущества получают также экономика и общество. Формирование партнерства государства и бизнеса, объединяя сильные стороны участников, одновременно обеспечивает им обоюдные преимущества, тем самым содействует достижению синергетического эффекта. Именно поэтому развитие государственно-частного партнерства является одним из приоритетных направлений развития экономики.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Rick Norment «Fundamentals of Public-Private Partnerships (PPPs)» [Электронный ресурс] // Luguillo, PR. – 2007. – August 30. – Режим доступа: [http://www.ncppp.org/resources/papers/puertorico\\_norment.pdf](http://www.ncppp.org/resources/papers/puertorico_norment.pdf). – Дата доступа: 18.06.2016.
2. Государственно-частное партнерство: международный опыт и перспективы развития для Республики Беларусь. – Минск 2013. – 46 с.
3. Государственно-частное партнерство: Обзор для Казахстана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.masco-project.net](http://www.masco-project.net). – Дата доступа: 18.06.2016.
4. Синяк, Н.Г. Перспективы развития государственно-частного партнерства в Беларуси / Н.Г. Синяк // Земля Беларуси, 2008.

УДК 338.24:346.26

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ  
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА****В.А. ДЕРНОВА***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Н.Л. БЕЛОРУСОВА)*

*Выявлены основные сферы реализации проектов ГЧП в зависимости от уровня развитости стран. Произведен анализ развития государственно-частного партнерства на примере развитых стран (Великобритания, США). Определены первоначальные виды деятельности для реализации пилотных проектов ГЧП.*

Государственно-частное партнерство рассматривается правительствами большинства стран как наилучший способ организации и управления отношениями государства и бизнеса. Более того, ГЧП является эффективным инструментом создания и модернизации публичной инфраструктуры, приносящим взаимные выгоды для обоих партнеров. Несмотря на это, лишь незначительное число стран по оценке ООН имеют успех в реализации проектов ГЧП, большинство же находится на начальном этапе развития. Развитие ГЧП, согласно исследованиям многих международных организаций, связано в первую очередь с созданием институциональной среды ГЧП, ключевыми элементами которой являются центры ГЧП. Однако следует также учесть, что на развитие институтов ГЧП в отдельном государстве оказывает влияние институциональное развитие ГЧП на международном уровне.[2]

В мировой практике механизмы государственно-частного партнерства (ГЧП) используются для привлечения частных компаний с целью долговременного финансирования и управления общественной инфраструктурой по широкой гамме ГЧП-объектов. Выбор первоочередного направления реализации ГЧП-проекта зависит от уровня социально-экономического развития и приоритетности задач конкретной страны или региона. Разнообразие видов, форм и сфер использования ГЧП превращают их в универсальный механизм решения различного рода долгосрочных задач в широком диапазоне сфер деятельности от реализации исключительно социальных и инфраструктурных проектов общегосударственного значения до разработки и адаптации особо перспективных технологий для новых точек роста там, где сосредоточены значительный научный потенциал и человеческий капитал.

Анализ зарубежной практики государственно-частного партнерства показал, что в различных странах применяются разнообразные институциональные формы и виды партнерских отношений государства и частного сектора в инвестиционной сфере экономики. Это государственные контракты на оказание общественных услуг, на поставку продукции для государственных нужд, на оказание технической помощи. Это и традиционная аренда или лизинг. Распространены также концессии типа «строительство – управление – передача» или «строительство – владение – управление», а также эксплуатация без стадии строительства. Почти все страны используют соглашения о разделе продукции, совместные предприятия с акционированием и без акционирования капитала, финансово-промышленные группы в виде объединений разнородных предприятий различных отраслей национальной экономики. В зарубежных промышленно развитых странах осуществляемые в рамках государственно-частного партнерства проекты легко обнаружить в самых разных отраслях экономики и общественных отношений:

- финансовый сектор;
- частные страховые и управляющие компании, имеющие опыт работы с потребителями на конкурентных добровольных рынках, занимают все более прочные позиции в секторах обязательного социального страхования и государственного пенсионного обеспечения;
- общественный порядок и безопасность – обеспечение порядка на транспорте и в общественных местах, эксплуатируемых частными компаниями (парках, общественных зданиях), эксплуатация городских парков;
- недвижимость – строительство и эксплуатация общественных объектов и муниципального жилья в обмен на право застройки и развития в коммерческих проектах;
- образование и медицина – школы и больницы строятся или переоборудуются частными компаниями, получающими право коммерческой застройки и развития соседних или других земельных участков;
- природоохранная деятельность и развитие инфраструктуры туризма – обслуживание и развитие городских и загородных парков, национальных парков и заповедников, уникальных природных объектов, совмещенных с правом эксплуатации природных или рекреационных ресурсов, в том числе получения доходов от посетителей и туристов;
- муниципальные услуги – обновление и эксплуатация, а также строительство новых коммунальных сетей (водопровод, канализация, тепло- и электроснабжение), уборка улиц, вывоз и утилизация мусора, муниципальный транспорт;
- телекоммуникации – создание телекоммуникационной инфраструктуры и монопольные права на ее эксплуатацию, сопровождающиеся обязательствами по предоставлению услуг потребителям (или установленным государством специальным категориям потребителей);

– транспорт – строительство, эксплуатация и обслуживание систем мониторинга и управления движением, строительство и эксплуатация автомагистралей, терминалов аэропортов и множество других проектов в автомобильном, железнодорожном, воздушном, городском, трубопроводном, морском и речном транспорте, в портах, на внутренних линиях и т. д.

Государственно-частное партнерство стало популярным в течение последних десяти лет, с тех пор, как оно успешно было использовано в Англии. По данным Лондонской международной финансовой службы, за последнее десятилетие было реализовано проектов ГЧП на сумму свыше 40 млрд долларов. Сегодня же в этой стране с помощью государственно-частного партнерства на реализацию крупномасштабных проектов из частного сектора ежегодно привлекается до 8-10 млрд долларов США, что, естественно, позволяет экономить немалые бюджетные средства. [3]

Насколько эффективной может быть политика государства в этом направлении показывает опыт Китая. В 1996 году Правительством была утверждена программа по строительству национальной магистральной системы скоростных дорог (НМССД), на первом этапе которой (1996–2003 гг.) планировалось построить 17 тысяч километров скоростных автодорог, на втором (2004–2010 гг.) – 18 тысяч километров, а к 2020 году общая протяженность НМССД должна будет достигнуть 70 тысяч километров, соединив все крупные города с населением более 200 тысяч жителей. Высокий приоритет был отдан строительству 130 тысяч километров провинциальных дорог, примыкающих и строящихся одновременно с НМССД для уменьшения периода окупаемости вложенных в нее инвестиций. В результате, к концу 2002 года в Китае было построено 25 тысяч километров скоростных магистралей, а среднегодовой прирост дорожной сети достиг 7%. Основой для привлечения иностранного капитала является гибкое налоговое регулирование. В частности, в Китае предприятия с долей иностранного капитала свыше 25% в первые 5 лет своей деятельности освобождены от уплаты налога на прибыль, а в последующие 5 лет платят его в размере 7,5% вместо обычной ставки в 33%. Достижения в подготовке к олимпиаде в Пекине также яркий пример развития ГЧП в Китае. В 90-х годах в мире отмечалось значительное повышение интереса государств к развитию аэропортов на основе хозяйственного партнерства с частным сектором [1]. Особенно характерны эти процессы для Великобритании, Австрии, Германии, Италии, Дании и других стран ЕС, а также Австралии.

Развитие ГЧП в мире можно разделить на три стадии. Многие государства все еще находятся на первой стадии развития ГЧП, включая разработку стандартов и законодательной базы для ГЧП. Участники, находящиеся на этих этапах, стремительно пытаются создавать ГЧП без глубокого понимания, как их реализовывать, тем самым подвергая себя и своих партнеров риску повторения ошибок, которые проходили на ранней стадии развития ГЧП в других странах. Во избежание подобных ошибок страны, находящиеся в начале развития ГЧП, могут использовать опыт, накопленный странами, уже прошедшими этот путь: Великобританией в области строительства школ, больниц и военной инфраструктуры; Австралией и Ирландией в области дорожного строительства.

Если анализировать использование ГЧП-проектов по странам, рассматривая их в соответствии с классификацией ООН, то в зависимости от социально-экономического развития страны картина будет несколько меняться. Так, анализ 915 случайно выбранных проектов ГЧП в странах с разным уровнем экономики показал, что здравоохранение стоит на первом месте только в странах большой 7 (184 из 615 проектов).

В развивающихся странах здравоохранение и образование находятся далеко позади отрасли, связанной со строительством и реконструкцией автодорог. Проекты других, не менее важных, но менее приоритетных отраслях в большинстве стран занимают в структуре ГЧП 30-45%. [4]

Так, в зависимости от уровня социально-экономического развития страны, как выяснялось ранее, выбираются следующие отрасли, структура которых показана на рисунке 1.

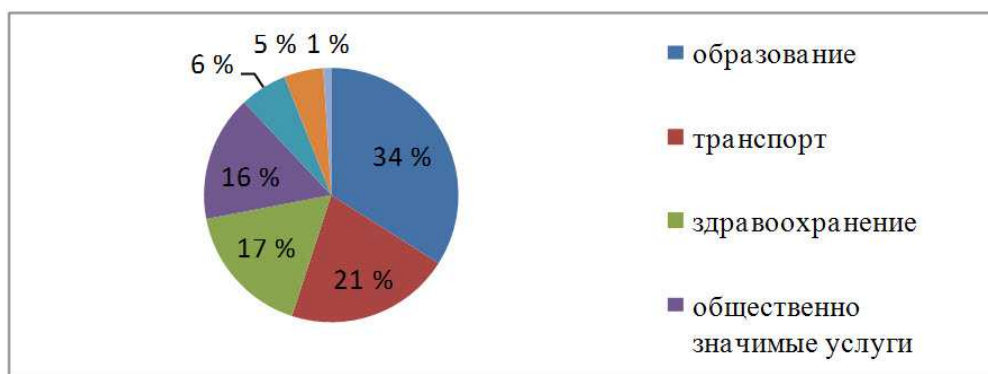


Рис. 1. Количество сделок в Европе по секторам

Источник: собственная разработка на основании источника 5.

По количеству соглашений ГЧП бесспорным лидером является Великобритания, на экономику которой по итогам 2012 г. приходится 44 сделки из 112 проектов в ГЧП в целом по ЕС.

В период 1997-2013 гг. в Великобритании реализовывалось 563 проекта общей стоимостью 35,5 млрд фунтов. Из 563 проектов 451 были закончены, объекты введены в эксплуатацию, среди них 34 больницы и 119 подобных учреждений; 239 новых и «обновленных» школ; 23 новых транспортных проекта, в том числе и платная автодорога вокруг северного Бирмингема; 34 пожарных и полицейских участка; 13 новых тюрем и центров подготовки служб безопасности; 12 объектов по утилизации мусора и водоснабжению; 167 других проектов в таких отраслях как оборона, сфера отдыха, культура, жилищное строительство и ИТ.

Следующие результаты по численности и стоимости соглашений ГЧП в общем объеме ЕС за аналогичный период продемонстрировала Испания – 10,1% и 11,4%, соответственно. На третьей позиции Франция – 5,4% и 5,3%. Если же говорить о показателях 2010 г., то во Франции было реализовано 19 проектов в рамках ГЧП.

Вместе с тем в настоящее время опыт партнерства сформирован во всех развитых странах мира и рассматривается как одно из необходимых условий развития эффективной рыночной экономики. Например, около 15–20% инвестиционных проектов, реализуемых Канадой или Великобританией, осуществляются именно на принципах ГЧП (рис. 2).

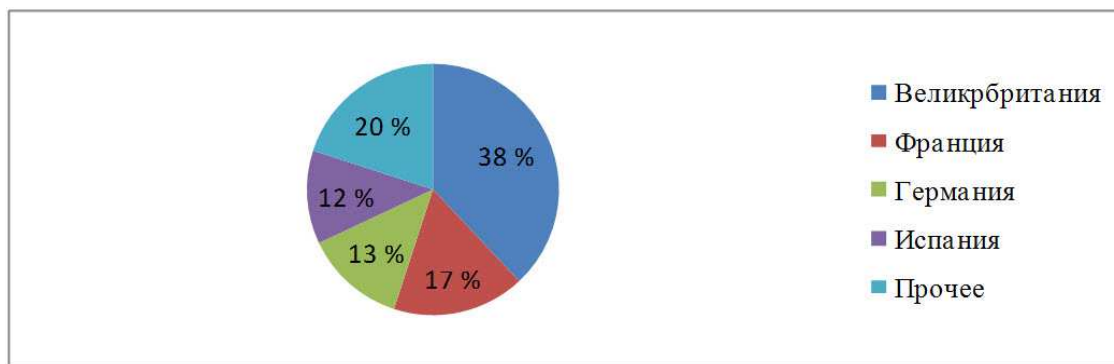


Рис. 2. Количество соглашений в Европе по странам

Источник: источник 5.

В странах с рыночной экономикой, высоким уровнем производительности труда и уровнем потребления ВВП на душу населения, где государством гарантируется высокий уровень социальной защиты, где велика средняя продолжительность жизни и наблюдается высокое качество медицинского обслуживания и образования, ГЧП используется чаще в отраслях здравоохранения и образования, что продиктовано политикой государства. Исключение – США, очевидно, отличается от остальных стран группы большой протяженностью территории и приоритетностью автотранспорта в транспортной структуре страны. Следует отметить, что лидирующей является транспортная инфраструктура, за ней с небольшим отрывом следует социальная инфраструктура.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Варнавский, В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М. : Наука, 2005. – 315 с.
2. Мизгнова, Р.Р. Развитие государственно-частного партнерства на международном и национальном уровне: институциональный аспект / Р.Р. Мизгнова / Высшая школа менеджмента. – СПб., 2015.
3. Синяк, Н.Г. Перспективы развития государственно-частного партнерства в Беларуси / Г.Г. Синяк // Земля Беларуси. – 2008.
4. Экономика [Электронный ресурс] // Вестн. Пермского ун-та. – 2012. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/journal/n/vestnik-permskogo-universiteta-seriya-ekonomika>. – Дата доступа: 18.06.2016.
5. Кузнецов, И.В. Экономические науки / И.В. Кузнецов // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2012.

УДК 332.055

**ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ  
СОЦИО- ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА****М.С. КУРИЛОВИЧ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.П. ЛИСИЧЕНОК)*

*Представлены основные характеристики социо- эколого- экономического потенциала региона и определено место экономической характеристики в его структуре. Рассмотрены основные показатели характеризующие экономическую составляющую социо- эколого- экономического потенциала региона. Определено место показателя «валовой региональный продукт» в системе экономических показателей. Представлены результаты анализа валового регионального продукта по областям Республики Беларусь и г. Минску.*

Регион представляет собой социо- эколого- экономическую систему, которая нуждается во внешнем воздействии с целью обеспечения ее устойчивого развития. В связи с этим актуальной представляется оценка социо- эколого- экономического потенциала региона, что позволит активно разрабатывать и применять на практике инструменты обеспечения устойчивого развития региона.

Наибольшее влияние на формирование социо- эколого- экономической системы региона оказывает промышленность. В связи с этим предлагается оценку влияния развития промышленности на социо-эколого-экономическую характеристику Витебской области проводить в разрезе социальной, экологической и экономической характеристик.

Социальная характеристика представлена показателями:

- среднедушевые денежные доходы населения в месяц;
- среднегодовая численность занятых в экономике.

Экономическая характеристика исследуемых областей представлена такими показателями как:

- *валовой региональный продукт*;
- индекс промышленного производства.

И, наконец, экологическая характеристика может быть описана таким показателем как объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников.

Таким образом, валовой региональный продукт является основой формирования экономической характеристики социо- эколого- экономического потенциала региона.

*Валовой региональный продукт* (ВРП) представляет собой обобщающий показатель экономической деятельности региона, ее результативности и характеризует вновь созданную стоимость товаров и услуг, произведенных на территории этого региона [1].

Достоинство ВРП состоит в том, что с его помощью можно не только оценивать развитие конкретного региона государства, но и проводить объективное сравнение уровня развития различных регионов данного государства, а также сравнение с данными по стране в целом.

Главным в содержании ВРП является то, что он, во-первых, в денежном выражении отражает конечные результаты деятельности предприятий и организаций, во-вторых, ограничивает исчисление этих результатов определенной территорией [1].

На рисунке 1 представлена динамика показателя валового регионального продукта по областям Республики Беларусь и г. Минску в 2010 – 2015 гг.

Анализ данного показателя проводился на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

По уровню валового регионального продукта лидирует г. Минск, а из областей – Минская и Гомельская области. Витебская область занимает в 2015 г. 5 позицию.

Что касается динамики данного показателя, то наиболее четко выраженная динамика роста характерна для г. Минска и Минской области.

Далее представим рейтинг регионов Республики Беларусь по уровню валового регионального продукта на основе данных за 2015 год:

- 1-е место – г. Минск;
- 2-е место – Минская область;
- 3-е место – Гомельская область;
- 4-е место – Брестская область;
- 5-е место – Витебская область;
- 6-е место – Гродненская область;
- 7-е место – Могилевская область.



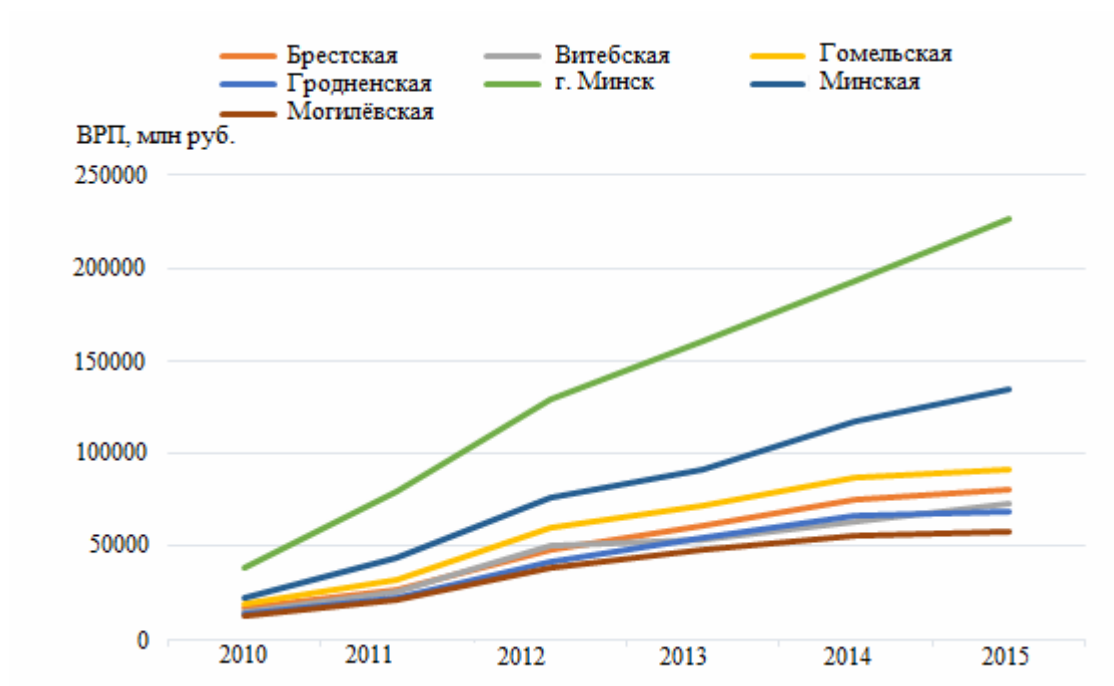


Рис. 1. Валовой региональный продукт и его динамика в 2010 – 2015 гг.

Источник: собственная разработка на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь (<http://www.belstat.gov.by>).

Что касается текущего периода, то в январе–марте 2016 года валовой региональный продукт (ВРП) снизился во всех областях Беларуси и г. Минске.

Наибольшее сокращение ВРП отмечено в Минской области – на 9,4%, до 31 трлн 702,4 млрд рублей (14,9% ВВП страны). В Могилевской области ВРП снизился на 3,3% до 14 трлн 127,4 млрд рублей (6,6% ВВП), в Гомельской – также на 3,3% до 23 трлн 432,8 млрд (11%), в Гродненской – на 4,9% до 15 трлн 972,6 млрд (7,5%), в Брестской – на 4% до 19 трлн 311,7 млрд (9,1%), в Витебской – на 5% до 17 трлн 306,9 млрд (8,1%), в Минске – на 2,5% до 58 трлн 712,1 млрд (27,5%).

Итак, наибольшее снижение исследуемого показателя мы наблюдаем по Минской и Витебской областям, при том, что в Минской области ВРП один из самых высоких, а в Витебской области – один из самых низких.

Официальный прогноз белорусских властей на 2016 год, утвержденный в декабре 2015-го, предусматривал рост ВВП на 0,3%. Прогноз был подготовлен с учетом того, что среднегодовая цена нефти, от которой зависит экономическая активность в России и в Беларуси, составит 50 долларов за баррель. Вместе с тем в январе 2016-го цена нефти на мировом рынке резко снизилась и составила от 30 до 35 долларов за баррель.

По итогам I полугодия текущего года снижение валового регионального продукта фиксировалось во всех областях. При этом ни один из регионов не выполнил целевой показатель по ВРП. Согласно оптимистичному прогнозу правительства, в Витебской, Гродненской областях и г. Минске по итогам первых шести месяцев ВРП должен был выйти на положительные значения. Согласно прогнозу рост валового регионального продукта Минска по итогам первых шести месяцев должен был составить 0,5%, Гродненской области – 0,9%, Витебской области – 1,2%.

Тем не менее, за счет низкой сравнительной базы прошлого года во многих регионах, за исключением Минска и Гомельской области, в последние месяцы наблюдается сокращение отставания от прошлогодних показателей. При этом положительное влияние на рост ВВП оказывает сельское хозяйство. Причиной этого является низкая база 2015 года, т.к. в прошлом году снижение объемов производства в сельском хозяйстве было обусловлено засухой, которая негативно отразилась на урожайности [2].

На рисунке 2 представлен объем валового регионального продукта областей и г. Минска в I полугодии 2016 г.

Обобщив представленные данные можно сделать вывод, что Витебская область, занимая достаточно низкие позиции по уровню валового регионального продукта, имеет высокий темп его снижения по итогам первого полугодия 2016 г.



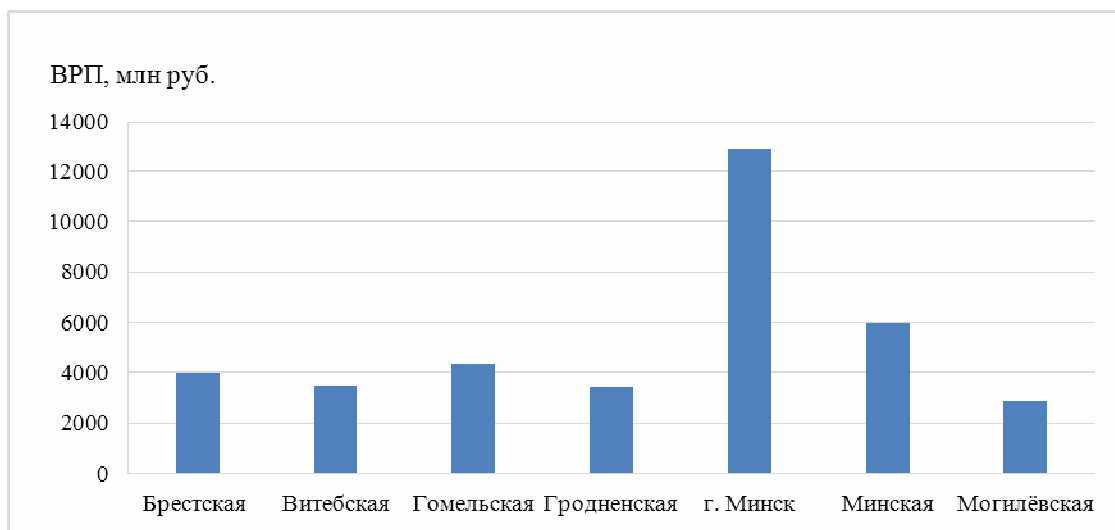


Рис. 2. Валовой региональный продукт в I полугодии 2016 г.

*Источник: данные Национального статистического комитета Республики Беларусь (<http://www.belstat.gov.by>).*

Таким образом, для укрепления социо- эколого- экономического потенциала регионов Республики Беларусь (особенно Витебской области) и обеспечения их устойчивого развития необходимо развивать экономический потенциал, в том числе посредством активизации экономической деятельности в регионе в рамках ведущих отраслей экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бочко, В.С. Валовой региональный продукт: оценка развития региона [Электронный ресурс] / В.С. Бочко. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/valovoy-regionalnyy-produkt-otsenka-razvitiya-territorii>. – Дата доступа: 11.09.2016.
2. Экономическое положение регионов Беларуси в I полугодии 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://doingbusiness.by/-po-itogam-i-polugodiya--2016-goda-vo-vseh-regionah-belarusi-fiksiruetsya-otstavaniya-pokazatelya-vrp-ot-celevogo-urovnya>. – Дата доступа: 11.09.2016.

УДК 331:330.123.6

**СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА И РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ  
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ****И.А. ЯКОВЛЕВ***(Представлено: канд. ист. наук Н.В. ДОВГЯЛО)*

*Представлены теоретические аспекты функционирования рынка труда и рынка образования в Республике Беларусь, а так же проанализированы основные показатели этих рынков.*

Рынок труда является основополагающим элементом национальной экономики. От его динамики и состояния зависит функционирование национальной экономики в целом. Главным поставщиком рынка труда является рынок образовательных услуг. Именно там, кадры получают нужную подготовку и квалификацию, чтобы потом иметь возможность претендовать на вакантное рабочее место.

Под рынком образовательных услуг необходимо понимать систему взаимоотношений участников образовательного процесса (учащиеся, организации, предоставляющие образовательные услуги, лица и организации, оплачивающие эти услуги) по поводу получения необходимых знаний, умений и навыков. [1, с. 12] Таким образом, рынок образовательных услуг – это совокупность всех участников образовательного процесса, а также место согласования интересов потребителей образовательных ресурсов и производителей образовательных услуг и продуктов.

Рынок образовательных услуг Республике Беларусь представлен базовым, общим средним, средне специальным, профессионально техническим и высшим образованием.

В Республике Беларусь имеется 3011 учреждений общего среднего образования. Эта цифра включает в себя: 130 начальных школ, 403 базовые школы, 2222 средние школы, 221 гимназию, 27 лицеев, 8 кадетских училищ.

По состоянию на 2015/2016 учебный год количество учащихся достигло значения в 955372 человек. Из них 80 % обучаются в городах, а 20% получают образование в сельской местности.

285 учреждения профессионального образования Республики Беларусь функционируют во всех регионах государства. Из них 70 находятся в Минске и Минской области, 42 в Витебской области, 32 в Могилевской области, 52 в Гомельской области, 40 в Брестской области, 40 в Гродненской области.

Учреждения среднего специального образования выпускает специалистов по 172 специальностям, 86 из которых относятся к профилю «техники и технологий». 18 специальностей выпускает специалистов по профилю «сельское хозяйство и лесное хозяйство», а на третьем месте по количеству специальностей (15) идет профиль «искусство и дизайн». [2]

В республике также функционируют 52 учреждения высшего образования. 43 их них государственные ВУЗы, а 9 – частные. Из всех учреждений высшего образования 21 находится в ведомстве министерства образования, 4 в ведомстве министерства сельскохозяйственной продукции, 4 в ведомстве министерства здравоохранения. ВУЗы пропорциональное распределены по регионам республики. [3]

Данные о состоянии укомплектованности учреждений образований всех ступеней студентами, находятся в открытом доступе на официальном сайте Министерства образования Республики Беларусь.

Всего в высших учебных заведениях страны проходит обучение 362,9 тысячи человек, из которых 328 тысяч обучаются в государственных университетах. Республика Беларусь имеет 471 студента на 10 тысяч граждан, что выводит ее в лидирующие позиции среди стран по данному показателю. Еще в 2008/2009 учебном году эта цифра равнялась 435-ти студентам на 10 тысяч граждан. Если учесть, что население республики постоянно сокращается – увеличение данного показателя свидетельствует о массовости высшего образования в стране. Все большая часть населения проявляет интерес к получению высшего образования. Так называемая «массовизация» высшего образования, дает основания говорить о переходе к всеобщему высшему образованию. Западная Европа столкнулась с этим явлением уже в 70-80 гг. XX века.

Рынок труда начал формироваться в Республике Беларусь с 1991 г. Рынок труда неоднороден, дифференцирован по качеству рабочей силы, делится также по национальным, половозрастным характеристикам, а также по отраслям и территориям. Неоднородность работ, а также то обстоятельство, что рынки характеризуются несовершенной конкуренцией, обуславливают различия в условиях формирования спроса на рабочую силу и ее предложения, лежащие в основе дифференциации уровней заработной платы.

Рынок труда является одним из наиболее сложных, поскольку в отличие от других рынков специфика его состоит в том, что объектом контрактов выступает сам человек, его способность к труду.

Одной из важнейших характеристик рынка труда в 2016 году, является рост уровня безработицы. Так на 1 января 2016 года уровень безработицы по стране составил 1% населения, на 1 марта 2016 года – 1,1%, а на 1 апреля 2016 года – 1,2%.

В январе-феврале 2016 года в органы по труду, занятости и социальной защиты за содействием в трудоустройстве обратилось 36,8 тыс. человек из которых 31,7 тыс. человек зарегистрированы в качестве безработных (92,7 процента к январю-февралю 2015 г.). С учетом граждан, состоящих на учете на 1 января 2016 г., всего нуждалось в трудоустройстве 86 тыс. человек, из них 75 тыс. безработных. Данные о среднем возрасте безработных, их образовании, а так же средней продолжительности поиска работы по республике представлены в свободном доступе на официальном сайте Министерства труда Республики Беларусь. [4] Что касается распределения безработных по уровню образования, то к концу 2015 года удельный вес безработных граждан с высшим образованием увеличился на 3,3% (в сравнении с показателями 2014 года) и составил 14,3% от общего состава безработных. Безработные граждане с профессионально-техническим образованием составляют 31,5% от общего числа безработных и имеют самый большой удельный вес в группе безработных. К концу 2015 года количество безработных с высшим образованием в 1,5 раза превысило количество безработных с обще-базовым образованием.

В 2006 году 85% всех свободных вакансий были рабочие специальности. Особенно тяжелое положение складывалось в строительной сфере. Так на 01.06.2007 г. на 1976 заявленных нанимателями вакансий на должность каменщика было всего 300 человек безработных этой профессии. На 1080 вакансий плотника претендовало 309 специалистов, на 253 безработных электрогазосварщиков приходилось 955 рабочих мест. За 10 лет ситуация крайне изменилась. На конец февраля 2016 года в органы по труду, занятости и социальной защите поступили сведения о наличии 28,5 тыс. вакансий. Потребность в рабочих местах по рабочим профессиям составила 47,2 процента от общего числа вакансий.

При этом если спрос по рабочим профессиям продолжает снижаться (на 15 процентов), то потребность в специалистах растет (на 40,6 процента по сравнению с 1 марта 2015 г.). [4]

Большие кадровые проблемы у сферы образования и здравоохранения. Количество учащихся по профилю образования “педагогика” с 2010 увеличилось с 6,9 тысяч учащихся до 7,3 тысяч учащихся, что выглядит, как положительная тенденция, но, тем не менее, не удовлетворяет полностью спрос. Настоящая кадровая пропасть ощущается в здравоохранении: на 73 вакантных места акушерки претендует 0 специалистов, на 1008 рабочих мест для врачей-специалистов претендует 9 человек, государству не хватает 1300 медицинских сестер. Недостаток фармацевтов, рентген-лаборантов, фельдшеров и фельдшеров-лаборантов достигает почти 100 % значения. Это означает, рынок труда полностью не удовлетворяет систему здравоохранения. [4].

Но самый большой дисбаланс наблюдается в сфере сельского хозяйства. Спрос на такие важные для сельской местности профессии, как: агроном, главный агроном, агроном по защите растений, агроном по семеноводству, агроном-овощевод, агроном-садовод фактически полностью не удовлетворен. На 97 вакантных мест претендует 11 кандидатов. Из 268 требуемых зоотехников, главных зоотехников, зоотехников-селекционеров есть только 13. [4] Количество учащихся по этому профилю в учреждениях средне специального и средне технического образования сократилось с 22,7 тысяч учащихся до 18,0 тысяч учащихся. Такой спад является весьма опасной тенденцией для экономики, так как нехватка рабочих рук в сельском хозяйстве уже была и продолжает расти, а количество желающих обучаться на данный профиль работ падает

Весьма интересной выглядит ситуация с безработицей по половому признаку. В 2005 году в республике было 24,6 тысяч безработных мужчин и 51,5 тысяча безработных женщин, но уже в 2013 году число безработных мужчин составляет 13,4 тысячи против 10 тысяч безработных женщин. Это свидетельствует о настоящем изменении в структуре рынка труда и менталитете общества в целом. С одной стороны женское население страны стало охотно устраиваться на работу, а с другой стороны работодатели стали охотно принимать на работу представителей женского пола. Причем женская безработица за 6 лет сократилась в 5 раз и даже стала меньше, чем мужская.

Анализируя приведенные выше данные можно сделать вывод о том, что на рынке образовательных услуг по-прежнему имеется много проблем. Корректировка наборов по предложениям работодателей и спросом рынка труда ведется не эффективно. Рынок труда как был переполнен экономистами 10 лет назад, так и остается переполненным кадрами с таким образованием. В это же время недостаток кадров для важнейших отраслей экономики и социальных услуг остается поддержанным недостаточными наборами в учебных заведениях по данным специальностям. Такое положение ведет к росту безработицы большого числа населения с одной стороны и нехватки кадров на предприятиях с другой.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Олешкевич, Е.Н. Формирование рынка образовательных услуг и его регулирование / Е.Н. Олешкевич // Весн. Беларускага дзярж. эканамічнага ун-та. – 2009. – № 2. – С. 12.
2. Профессиональное образование [Электронный ресурс] // Министерство образования Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://edu.gov.by/page-6061>.
3. Высшее образование [Электронный ресурс] // Министерство образования Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://edu.gov.by/page-6081>.
4. Состояние рынка труда [Электронный ресурс] // Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.mintrud.gov.by/ru/sostojanie>.

УДК 331

**ДИСБАЛАНС СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ МЕЖДУ РЫНКОМ ТРУДА  
И РЫНКОМ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ****И.А. ЯКОВЛЕВ***(Представлено: канд. ист. наук Н.В. ДОВГЯЛО)*

*Представлены проблемы взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг в Республике Беларусь, а так же описаны зарубежные и отечественные методы их решений.*

Рынок образовательных услуг и рынок труда должны работать слаженно друг с другом. Такая работа будет способствовать рациональному использованию человеческого потенциала в стране и как следствие экономическому росту. Если же функционирование этих больших рынков происходит по раздельности, экономике грозит кадровый коллапс, рост уровня безработицы и как следствие экономический спад.

Для более рационального налаживания взаимодействия рынков труда и образования нам необходимо ознакомиться с зарубежными методами регулирования и взаимодействия. Опыт наших соседей и партнеров может оказаться весьма полезным в кризисной ситуации.

В экономике Республики Беларусь сохраняется диспропорция в подготовке кадров по уровням образования, профессиям и специальностям. С одной стороны, система образования не в полной мере обеспечивает заявки нанимателей на подготовку кадров. С другой стороны, часто и сами наниматели не в состоянии определить и предоставить в учреждения образования сведения о перспективной потребности в кадрах. Выпускники школ предпочитают получать высшее образование, что ведет к снижению объемов подготовки по рабочим профессиям, в то время как на рынке растет потребность именно в рабочих кадрах. Многие проблемы рынка труда сконцентрированы на конкретных предприятиях: это избыточная численность работников, низкий уровень оплаты труда, значительное количество рабочих мест с вредными и (или) опасными условиями труда, устаревшая система нормирования и организации труда.

Зачастую выпуск специалистов происходит с запозданием на спрос.

Во многом это происходит из-за слабой координации научно-образовательных учреждений с предприятиями. В учебных заведениях почти не производят корректировки наборов учащихся. Этим и обусловлено большое перенасыщение рынка труда специалистами, которые требовались в таких количествах какое-то время назад, не сокращаются наборы в высшие учебные заведения. Во многом это связано с тем, что университеты вынуждены набирать большое количество студентов, которые будут платить за свое обучение. Рынок труда давно перенасытился специалистами с образованием юриста или экономиста, однако наборы в университетах все еще продолжают в больших объемах. Дополнительную нагрузку на рынок труда оказывают наборы тех же специальностей в учреждениях средне-специального образования, которые выпускают менее квалифицированные кадры, оказывающие давление на общее состояние рынка труда. [1, с. 115]

В сознании людей такие специальности остаются престижными, а значит популярными. Чтобы исправить такую ситуацию университетам требуется или сокращать наборы самим, или предоставлять абитуриентам оперативные данные с местных и республиканского рынка труда. По подсчетам экспертов, если ориентироваться на долю студентов в численности молодежи 20–29 лет на уровне ЕС (26%), то объемы подготовки специалистов в учреждениях образования, обеспечивающих получение высшего образования, надо ограничить примерно до 351 тыс. чел. [2] Следует учесть, что данные подсчеты проводились в 2008 году, а значит сейчас необходимо сократить еще больше мест в учреждениях высшего образования.

Анализ причин нехватки рабочих в отраслях национальной экономики Республики Беларусь показал, что основными из них являются не только сокращение объемов подготовки рабочих в учреждениях, обеспечивающих получение профессионально-технического образования, но и непривлекательность рабочих мест (включая уровень заработной платы). Так, разрыв между среднемесячной заработной платой рабочих и служащих на предприятиях находится в диапазоне 1,5 – 2,0, причем на отдельных предприятиях легкой промышленности наблюдается ситуация, когда среднемесячная заработная плата в целом по предприятию находится на уровне среднереспубликанской и среднеотраслевой, в то время как у рабочих на уровне или ненамного выше бюджета прожиточного минимума.[2] Некоторые востребованные специальности (учителя, медсестры) пользуются низкой популярностью из-за низких доходностей в будущем. Это так же приводит к острой нехватке специалистов данного направления.

Такая ситуация происходит не только в Республике Беларусь, но и за рубежом. В частности, в странах СНГ. Некоторые страны (Россия, к примеру) пытаются внедрить западный опыт решения подобных проблем.

Формирование моделей рынка труда и рынка образовательных услуг имеет свою историю, принимало разные формы регулирования, как со стороны запросов производства, так и со стороны предложения образовательных услуг. Неизвестным остается одно – необходимость контроля и управления, так как спрос на профессиональные компетенции определяется потребностями производства, а предложение профессиональных кадров в большей степени – запросами и амбициями абитуриентов. Игнорирование этого аспекта может привести к необратимым социально-экономическим последствиям.

Задача минимизации профессионально-квалификационного дисбаланса через согласование рынка труда и рынка образовательных услуг обусловлена многими причинами, среди которых:

Государственные инвестиции в образования, с одной стороны, должны приносить ожидаемую выгоду, наиболее полно удовлетворяя кадровые потребности, с другой – создают возможность манипулировать структурой подготовки через систему государственных заказов.

Таким образом, можно сказать, что устранение дисбаланса рынка труда и рынка образовательных должно стать приоритетным направлением развития государства. Внедрение более совершенных методов регулирования отношений этих сфер поможет государству создать более мобильный рынок труда, который в свою очередь поможет поднять и вывести экономику из кризисного положения, а так же поднять благосостояние простых граждан. Борьба с безработицей – одна из важнейших отличительных черт социально ориентированного государства. Именно регулирование отношений между рынком образовательных услуг и рынка труда в значительной мере сократят безработицу сейчас и предотвратят ее будущий рост.

Существует несколько подходов решения проблемы дисбаланса:

1. Традиционный подход. Суть подхода заключается в том, что для проникновения в цеховую корпорацию претендент должен длительное время выполнять функции подмастерья. Имеется ввиду обучение в процессе производства. Центрами обучения становятся непосредственно работодатели. Такой подход распространен в Германии. Так же сюда следует добавить Датский опыт в сфере подготовки высококвалифицированных специалистов, заключающийся в повышении практичности знаний во втором цикле обучения.

2. Институт координирующего совета. Суть подхода в организации независимого органа, который исполняет роль связующего и управляющего звена между системой и рынком труда в Англии функционирует сеть отраслевых советов по развитию профессиональных умений (SSC), созданных “бизнесом для бизнеса”. В США действует федеральная программа “Technical Preparation for a World Class Work Force”: с целью реализации ее был создан консорциум “Tech Prep”. Так же в республике Башкортостан в 2006 организован Межведомственный координационный совет.

3. Инфраструктурный подход. Основная суть заключается в развитии инфраструктуры рынка труда, профориентации, проведении активной политики занятости и повышенной мобильности рынка труда. В качестве примера можно привести шведский, шотландский прецедент. Применение в чистом виде весьма затратно (в той же Швеции на программы политики занятости тратится 2,7% от ВВП), тем не менее, система образования чутко реагирует на запросы рынка труда. В США так же распространены цеховые, профессиональные организации. В России и в частности в Башкортостане при учебных центрах работают центры трудоустройства, которые тщательно занимаются студентами последних курсов, содействуя их трудоустройству.

4. Целевой подход. Подразумевает комплекс методов направленных на подготовку специалистов по индивидуальным потребностям хозяйствующих субъектов. К примеру, IT корпорации “Microsoft”, “Siemens”, автомобильные корпорации “Рено”, “Ford” практически своими силами обеспечивают себя дефицитными кадрами. У концерна “Дженерал-Электрик” образовательная сеть включает более 1000 курсов, индивидуализированные под разные категории работников. В России и в Республике Беларусь практикуется подготовка по целевым контрактам [3, с. 4-5].

Современная экономическая модель представляет собой сплав различных подходов. Уровни, на которых работают механизмы согласования, давления, подчинения различны - от индивидуальных договоренностей между потенциальным работником и работодателем (оплата обучения) до государственного регулирования и жесткого нормирования признаков профессиональной компетентности через систему государственных образовательных стандартов.

Республика Беларусь 25 лет является независимым и суверенным государством. За это время в стране сформировалась своя экономика со своими положительными сторонами и своими проблемами. Одной из важнейших проблем белорусской экономики является рост безработицы, который ведет за собой множество других проблем.

Особенностью белорусской безработицы является то, что она связана с нехваткой кадров в отраслях и социальных сферах, где требуются специалисты с другим профилем образования. Такое положение дел обусловлено тем, что рынок труда и рынок образовательных услуг в Республике Беларусь очень слабо сотрудничают между собой, вследствие чего и появляется диспропорция спроса и предложения.

Уникальностью Республики Беларусь является ее географическое и политическое расположение между Западом и Востоком. Это дает возможность учитывать и перенимать опыт коллег с обеих сторон, создавая при этом свой собственный опыт, включающий в себя лучшие стороны подходов партнеров.

ЕС и правительство Беларуси заключили соглашение о финансировании программы, которая вступила в силу в конце 2015 года. Об этом сообщает ТАСС со ссылкой на Национальный правовой интернет-портал. Европейский союз выделит Беларуси 11,5 миллиона евро развитие профессионального образования и решение проблем занятости среди молодежи. Средства поступят из бюджета Европейского инструмента соседства. Программа вписывается в Стратегию Белоруссии на 2014-2017 годы, а также в Нацстратегию социально-экономического развития Беларуси на период до 2020 года.

Главная задача данной программы - улучшить перспективы занятости молодежи и взрослых, обеспечив более тесное согласование предложения системы профессионального образования с потребностями современного рынка труда, а также повысить качество и привлекательность системы профессионального образования в Беларуси, - говорится в документах.

Белорусские власти верят, что средства ЕС помогут созданию «гибких переходных путей между профессиональным и высшим образованием в контексте национальных рамочных квалификаций». В Минске также рассчитывают, что программа сделает привлекательней профессиональное образование среди молодежи, которая сумеет качественнее адаптироваться к требованиям на работе, станет мобильной в национальном и международном масштабе.

Таким образом, Республика Беларусь, как государство с развивающейся экономикой должно особое внимание проблемам взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг. Его устранение – это вопрос благоприятного развития национальной экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Образование в Республике Беларусь. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь Белстат, 2015. – с. 115.
2. Рынок образовательных услуг и рынок труда Республики Беларусь: направления согласования : монография / В.Е. Ванкевич [и др.]. – Витебск : ВГТУ, 2010. – 205 с.
3. Мигранова, Л.И. Совершенствование механизма взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг [Электронный ресурс] / Л.И. Мигранова // Интернет-журнал «Наукovedение». – 2013. – №.1. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/57evn113.pdf>.

УДК 69:338.2

**ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ  
СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ****Р.В. КЕРИМОВ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА)*

*Изучена сущность процессного подхода к управлению. Предложена его практическая реализация к управлению конкурентоспособностью строительных организаций в виде разработанного алгоритма действий для руководства и менеджеров.*

Одной из важнейших тенденций развития экономики в настоящее время является усиление конкуренции. Это обуславливает изменения в теоретико-методологических подходах к стратегическому управлению предприятиями. В современных условиях жесткой борьбы за покупателя на основе максимального удовлетворения их запросов предприятиям необходимы новые инструменты повышения гибкости управления, снижения издержек, повышения конкурентоспособности и эффективности.

Одним из современных управленческих подходов, позволяющих повысить эффективность деятельности предприятий, сделать ее гибкой и быстро реагирующей на изменения рынка, является процессный подход к управлению [1].

Задачи по реализации осуществления деятельности предприятий или организаций на основании бизнес-процессов решает система менеджмента качества, оценивающая удовлетворение требований потребителей – заказчиков.

Требования, содержащиеся как в международных, так и отечественных стандартах, являются универсальными и применимы ко всем организациям, предоставляющим товары или услуги, независимо от их типа, размера и конкретной отрасли и заключаются в том, что организация должна:

1) определять процессы, необходимые для системы менеджмента качества, и их применение во всей организации, т. е. идентифицировать бизнес-процессы организации;

2) определять последовательность и взаимодействие этих процессов (произвести «...увязку процессов по входам/выходам по принципу «клиент – поставщик» на приемлемом уровне детализации» [14, с. 41];

3) определять критерии и методы, необходимые для обеспечения результативности, как при осуществлении этих процессов, так и при управлении ими;

4) обеспечивать наличие ресурсов и информации, необходимых для поддержки этих процессов и их мониторинга;

5) осуществлять мониторинг, измерение и анализ этих процессов на основе применения цикла PDCA (plan-do-check-act);

6) принимать меры, необходимые для достижения запланированных результатов и постоянного улучшения этих процессов [19, с. 38]

На основании изученного материала нами предлагается приложение процессного подхода к деятельности строительных организаций при управлении их конкурентоспособностью.

В настоящее время управление конкурентоспособностью строительных организаций носит несистемный и фрагментарный характер, а используемые методики для принятия решений не учитывают специфику функционирования строительных организаций. Бизнес-процессы же предполагают системность деятельности организации для повышения ценности деятельности организации для потребителя. Таким образом, изучение и внедрение бизнес-процессов – ключ к повышению конкурентоспособности организации.

В этой связи предлагается усовершенствовать существующие методы, собрав их в единый алгоритм управления конкурентоспособностью строительных организаций для решения вышеназванной проблемы.

Алгоритму присущ целый ряд отличительных признаков (этапов): отличительной особенностью данного алгоритма является наличие вариативных этапов, т.е. проведение которых требует ответа на поставленный вопрос, в результате чего можно как продолжить проведение оценки на следующих этапах алгоритма, так и вернуться к ранее проводимым. Такими этапами являются этапы № 5, № 12, № 14, № 16. Наличие указанных этапов позволяет придать данному алгоритму цикличность и оценить завершенность работ на каждом этапе.

Имеется в виду, что посредством данных этапов и их сопряженности с практическими мероприятиями должны достигаться положительные изменения конкурентоспособности предприятия, что в свою очередь может быть достигнуто лишь при улучшении некоторых полученных данных и (или) повторном проведении некоторых этапов. Подэтапы № 13, № 15 составляют последний, седьмой этап алгоритма. Данные этапы напрямую сопряжены с практическими мероприятиями и связывают полученные данные по конкурентоспособности с практикой. Проведение практических мероприятий здесь не выступает строго негативным итогом, поскольку предусматривается так же комплекс мероприятий по поддержанию достигнутых значений. За счет наличия вариативных подэтапов (№ 5, № 12, № 14, № 16) осуществляется измерение соответствия полученных данных с поставленной целью на этапе № 3 (рис.).

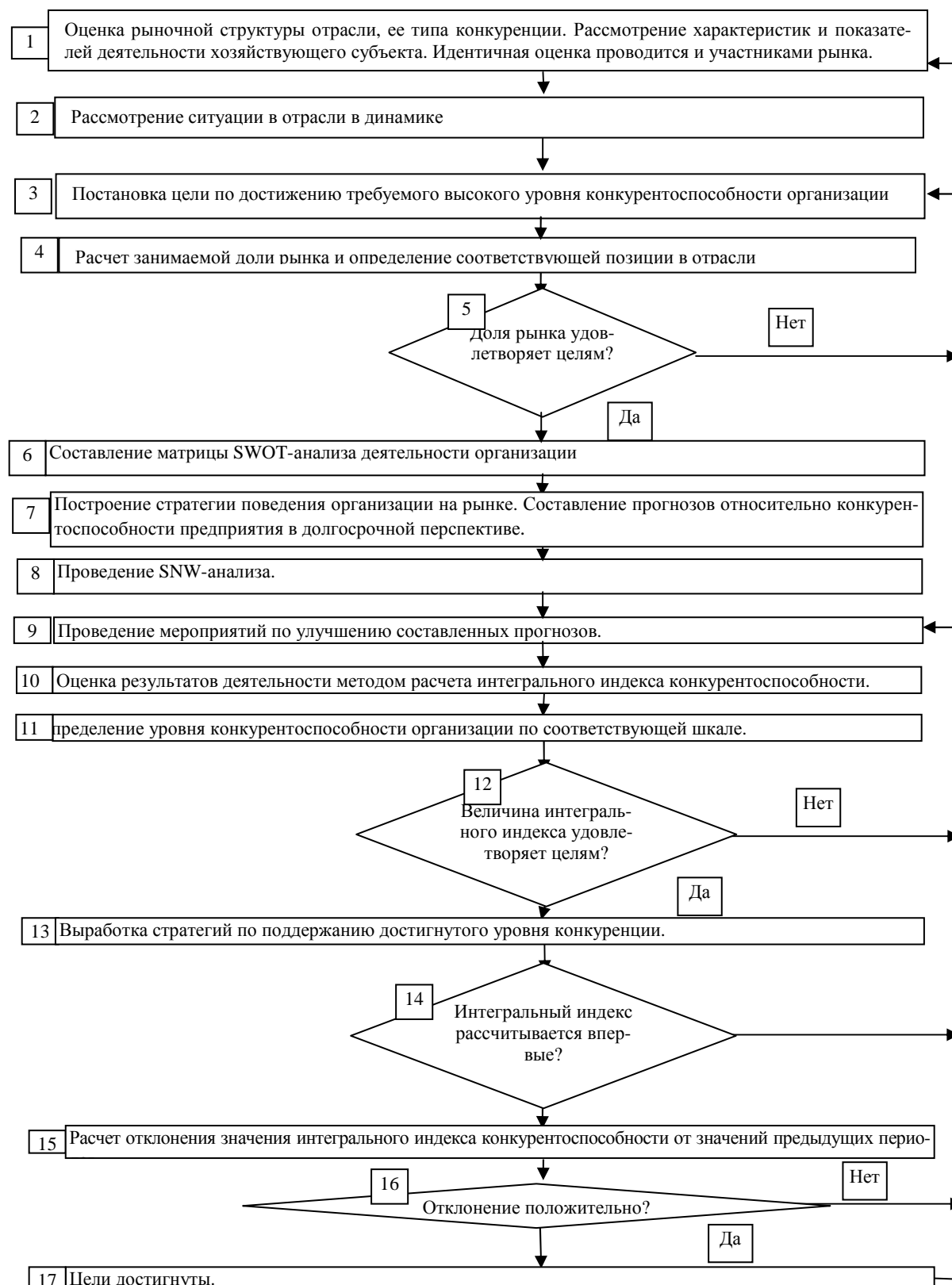


Рис. Алгоритм управления конкурентоспособностью строительных организаций как механизм реализации процессного подхода

Источник: собственная разработка.



Данный алгоритм по управлению конкурентоспособностью предприятий, адаптированный под профиль и особенности деятельности строительных компаний, наиболее точно описывает совокупность управленческих операций и отдельных процедур, выполняемых руководителями и менеджерами различных уровней управления в определенной, строго заданной последовательности, направленной на достижение системных целей, как собственников, так и управляющих.

На основании вышеизложенного представляется, что процесс управления конкурентоспособностью – это прежде всего бизнес-процесс, для осуществления которого необходима координация действий между исполнителями (начальниками строительно-монтажных участков, специалистами отдела цен и договоров, бухгалтерии, маркетинга, материально-технического снабжения и др.) и потребителями которого являются руководство и менеджеры высшего звена.

Назначение процесса заключается в организационно-методическом обеспечении деятельности руководства и менеджеров высшего звена строительных организаций по управлению их конкурентоспособностью. Результат – управляемая ситуация относительно конкурентов, рост доли рынка предприятия.

Разработанный алгоритм – механизм реализации процесса. Полностью адаптированный под специфику деятельности отрасли включает в себя весь спектр существующих методов оценки конкурентоспособности – от расчетных до матричных и индексных, что в совокупности с включенными в его состав практическими мероприятиями делает его универсальным и адаптированным для практического применения инструментов управления бизнес-процессами.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Некрасова, С.О. Бизнес – процессный подход как основа повышения конкурентоспособности предприятий сферы услуг / С.О. Некрасова, Е.С. Богомолова // Майкоп : Новые технологии. – 2012. – № 2. – 27 с.
2. Абдикеев, Н.М. Реинжиниринг бизнес-процессов / Н.М. Абдикеев. – М. : Изд-во Эксмо, 2005. – 592 с.
3. Щенников, С.Ю. Реинжиниринг бизнес-процессов: экспертное моделирование, управление, планирование и оценка / С.Ю. Щенников. – М. : Ось-89, 2004. – 287 с.

УДК 67.01.05 06.81.23

**ЭКСКУРС В ИСТОРИЮ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЗАКАЗОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ****Н.М. МУСИН***(Представлено: В.Н. СТАХЕЙКО)*

*Рассмотрены вопросы начала становления и развития системы заказов в строительной отрасли Республики Беларусь до сегодняшнего дня через анализ развития и совершенствования нормативной базы в этой сфере деятельности.*

В условиях развития новых экономических отношений особенно актуальным становится проблема развития и активизации рыночных механизмов управления капитальным строительством, к которым относятся и система заказов в строительстве.

Первоначальной целью создания обязательной процедуры по организации заказов в строительном комплексе Республики Беларусь через проведение подрядных торгов (тендеров) являлась экономия бюджетных средств и улучшение конкурентной среды в стране.

Актуальность исследований, проводимых автором в этой области заключается в том, чтобы проследить как развивалась система заказов в строительстве в Республике Беларусь, увидеть, что появилось нового в законодательных актах к настоящему времени в действиях заказчиков, подрядчиков и прочих участников этой системы.

Объектом исследования стала система закупок в строительстве.

Основная задача исследования – показать порядок и степень развития закупок в строительстве, провести систематизацию полученных данных, рассмотреть новые направления в сфере конкурсного отбора и возможности этой системы в сфере строительства Республики Беларусь.

Тендерные торги в белорусской строительной отрасли начали существовать с 28 июня 1995 года, об этом гласит Указ Президента Республики Беларусь № 242 [1], однако первый опыт проведения тендерных торгов в Беларуси получил свое начало еще в 1991 году, базирующийся в то время на зарубежных законодательных актах.

7 февраля 2005 года был издан Указ Президента Республики Беларусь № 58 [2], и на основе этого Указа Совет Министров Республики Беларусь от 03.03.2005 за № 235 обнародовал Постановление [3], которое долгое время являлось одним из основных документов в области организации процесса проведения подрядных торгов в строительстве. Приведенное выше постановление за последние годы имело много изменений, которые были закреплены следующим перечнем документов:

- Постановление Совета Министров РБ № 224 от 20 февраля 2007 г.
- Постановление Совета Министров РБ № 1987 от 20 декабря 2008 г.
- Постановление Совета Министров РБ № 313 от 13 марта 2009 г.
- Постановление Совета Министров РБ № 934 от 14 июля 2009 г.
- Постановление Совета Министров РБ № 241 от 19 февраля 2010 г.
- Постановление Совета Министров РБ № 1910 от 30 декабря 2010 г.
- Постановление Совета Министров РБ № 1553 от 18 ноября 2011 г.

В 2006 году законодательство либерализовалось и упростилось в сфере проведения тендерных торгов, однако возросли требования к сертификации продукции с целью повышения качества товаров, работ, услуг. Также был расширен перечень товаров, которые можно было закупать без торгов. Эти изменения нашли отражение в Указе Президента Республики Беларусь от 16 ноября 2006 г. № 676 [4].

В Постановлении [3] «подрядные торги» определялись, как «форма размещения заказов на строительство объектов, выполнение работ, предусматривающая выбор подрядчика, исполнителя, поставщика на основе конкурса». В свою очередь, принятое после него Постановление Совета Министров РБ № 224 от 20 февраля 2007 г. имеет другое определение: «подрядные торги – форма размещения заказов на строительство объектов, выполнение работ, оказание услуг, поставку товаров для строительства, предусматривающая выбор подрядчика, исполнителя, поставщика на основе конкурса». Таким образом, данное изменение расширяет сферу действия подрядных торгов.

Постановлением № 224 были введены понятия «заготовительно-складские расходы», «базисная сметная стоимость» и «средневзвешенные цены». Также были сокращены сроки проведения торгов. Если в Постановлении [3] была такая формулировка: «конкурсная комиссия на своем первом заседании вправе определить результаты торгов и их победителя либо рассмотреть предложения претендентов в срок не позднее 20 дней после проведения первого заседания», то, теперь этот срок был сокращен до 10 дней. Перечислено лишь несколько изменений, которых в действительности было гораздо больше, а наличие большого количества изменений говорит как о несовершенстве системы, так и о потенциале к совершенствованию.

2009 год стал судьбоносным для иностранных инвесторов: отныне с них была снята обязанность проводить торги подряда на строительство и ремонт объектов, которое осуществляется ими за свой счет, вне зависимости от стоимости производства работ.

Новый Указ Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2013 г. № 591 [5] разбил всю сферу заказов в строительстве на два периода:

– если договор заключался до 1 января 2014 года, то подрядные торги проводились в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 58 [2] и Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.03.2005 № 235 [3];

– если же договор заключается после 1 января 2014 года, то торги проводятся в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 591 [5] и Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31 января 2014 г. № 88 [6], а также Указом Президента Республики Беларусь от 14 января 2014 г. № 26 [7].

За время существования процедуры торгов в Беларуси с 1991 по 2016 год, произошли значительные изменения в закупках в строительстве – появилась своя база правовых актов, установились новые стоимостные рамки торгов в строительстве с учетом развития экономики, упростилась процедура закупок в строительстве при привлечении иностранных инвесторов. В целом, практика показывает, что введение обязательной процедуры подрядных торгов себя оправдало, зачастую такие торги организуются даже тогда, когда законодательство этого не требует. При этом, возможности для снижения стартовой стоимости заказа в строительной отрасли Беларуси благодаря проведению заказов в строительстве постепенно приближаются к мировому уровню.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. О торгах подряда в капитальном строительстве : Указ Президента Респ. Беларусь от 28 июня 1995, № 242.
2. О проведении подрядных торгов в строительстве и признании утратившими силу отдельных указов, положения Указа Президента Республики Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь от 07 февр. 2005, № 58 .
3. Об утверждении положений о порядке формирования договорной (контрактной) цены и расчетов между заказчиком и подрядчиком при строительстве объектов и о порядке организации и проведения подрядных торгов на строительство объектов : Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 03 марта 2005, № 235.
4. О некоторых вопросах управления строительной отраслью и ее функционирования : Указ Президента Республики Беларусь от 16.11.2006 г. № 676.
5. О проведении процедур закупок при строительстве : Указ Президента Республики Беларусь от 31 дек. 2013 г., № 591.
6. Об организации и проведении процедур закупок товаров (работ, услуг) и расчетах между заказчиком и подрядчиком при строительстве объектов : Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 янв. 2014 г., № 88.
7. О мерах по совершенствованию строительной деятельности : Указ Президента Республики Беларусь от 14 янв. 2014 г., № 26.

УДК 67.01.05 06.81.23

**СХЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОЦЕДУР ЗАКУПОК ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ  
С 31 ЯНВАРЯ 2014 ГОДА****Н.М. МУСИН****(Представлено: В.Н. СТАХЕЙКО)**

*Рассмотрены изменения системы заказов в строительной отрасли Республики Беларусь с 31 января 2014 года, в результате процесс проведения закупок в строительстве представлен в виде блок-схем по отдельным видам закупок.*

Целью научной работы стало создание эксклюзивного подхода в организации закупок при проведении торгов в строительстве (в целях упрощения выбора процедур закупок в строительстве с учетом привязки к конкретному хозяйствующему субъекту).

Актуальность заключается в том, что на данный момент в Республике Беларусь процедура проведения закупок обоснована материалами законодательных актов, которые нашли свое отражение в разработанном Министерством строительства и архитектуры Республики Беларусь (МАиС) Альбоме схем реализации инвестиционного проекта. Поскольку данная процедура и документ объемны и трудны для восприятия, особенно не специалистам и начинающим в организации процедур закупок в строительстве, то на таких хозяйствующих субъектов как раз и ориентированы предлагаемые нами схемы закупок в строительстве.

Объектами исследования в данной научной работе послужили:

- Новые нормативные документы такие как, постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31.01.2014 № 88 [1]; Положение №235 [2].
- Разработанный МАиС Альбом схем реализации инвестиционного проекта.
- Указ Президента Республики Беларусь от 31.12.2013 № 591 [3].

Договор поставки заключается в соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь [4] (ст.476-494 «Договор поставки»), на оказание инженерных услуг – с Инструкцией о порядке оказания инженерных услуг в строительстве (утверждена постановлением Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 10.05.2011 № 18 [5]), на проектно-изыскательские работы – с Правилами заключения и исполнения договоров подряда на выполнение проектных и изыскательских работ и (или) ведение авторского надзора за строительством (утвержденными постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 01.04.2014 № 297 [6]), договор строительного подряда – с Правилами заключения и исполнения договоров строительного подряда (утверждены постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15.09.1998 № 1450 [7]).

Все выше перечисленные акты, нашли свое отражение с января 2014 года в постановлении Совета Министров РБ №88 [1], их цель заключалась в разработке МАиС Альбома схем реализации инвестиционного проекта [8] с привязкой к инвестиционному процессу, который вызывает сложность у новичков и некомпетентных специалистов. Поэтому, мы предлагаем наши схемы закупок в строительстве.

В данной научной работе основной задачей было создание более современных и более простых в использовании как для заказчиков так и для подрядчиков графических материалов на основе Альбома схем [8] разработанного министерством архитектуры и строительства.

В Альбоме схем [8] объединены и представлены процедуры закупок товаров и услуг, торги (открытые, закрытые), а также переговоры и закупка товаров, которые завязаны на выполнение инвестиционного процесса. Это вызывает определенные трудности в пользовании таким материалом. Именно это и поспособствовало выбору цели научной работы, с тем, чтобы максимально возможно упростить выбор процедур закупок в строительстве.

Указом Президента Республики Беларусь от 1 января 2014 года проведение подрядных торгов в строительстве будет обязательным при финансировании стройки, полностью или частично, за счет бюджетных средств, внешних государственных займов и займов под гарантии правительства и местных властей (при стоимости строительства 6000 базовых и более). Если объект дороже 100 000 базовых величин, подрядные торги будут обязательны и при финансировании из других источников, в том числе средств государственных организаций и хозяйственных обществ с госдолей. Торги также необходимы на разработку предпроектной и проектной документации, оказание инженерных услуг, закупку товаров стоимостью каждого их вида не менее 3000 базовых или выполнение отдельных видов работ такой стоимостью.

Вывод: когда заказчику, подрядчику или субподрядчику уже точно известно, что требуется процедуры закупок в строительстве, то конкретные мероприятия и действия для организации проведения закупок можно легко и просто вычленивать из предлагаемых схем проведения процедур закупок. В итоге научной работы получились отдельные блок-схемы закупок товаров и услуг в строительстве, включающие в себя:

- торги на закупку материалов и оборудования (рис. 1);
- договоры, заключающиеся в общем порядке (рис. 2);
- переговоры (рис. 3);
- подрядные торги (рис. 4), схемы проведения которых, представлены ниже.

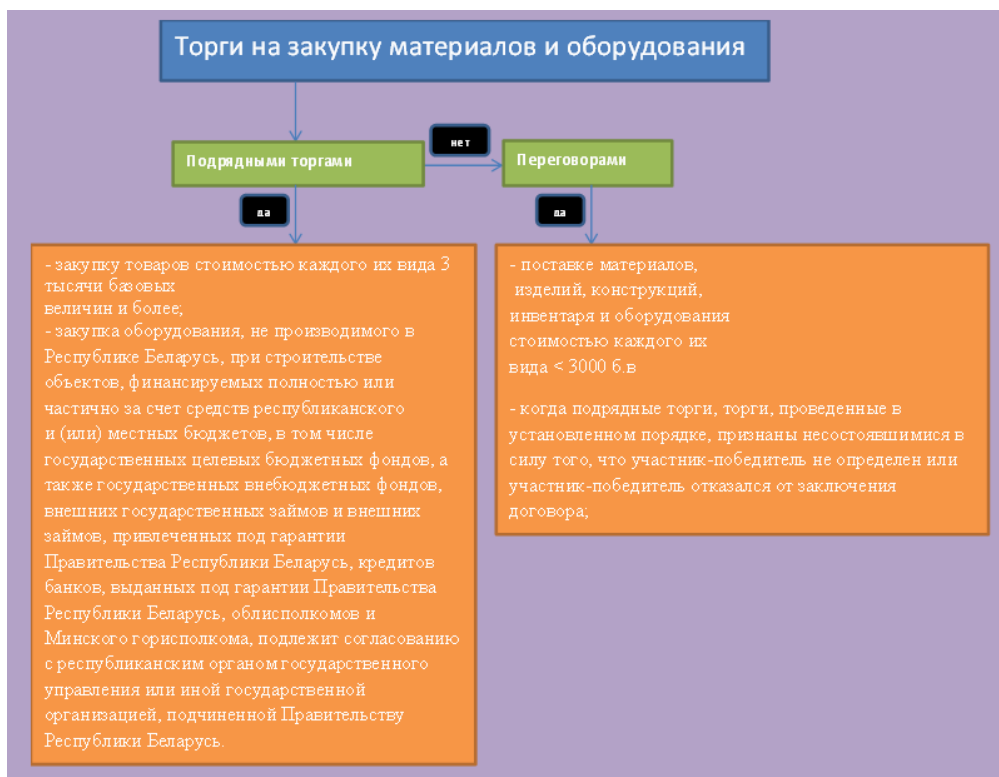


Рис. 1. Торги на закупку материалов и оборудования

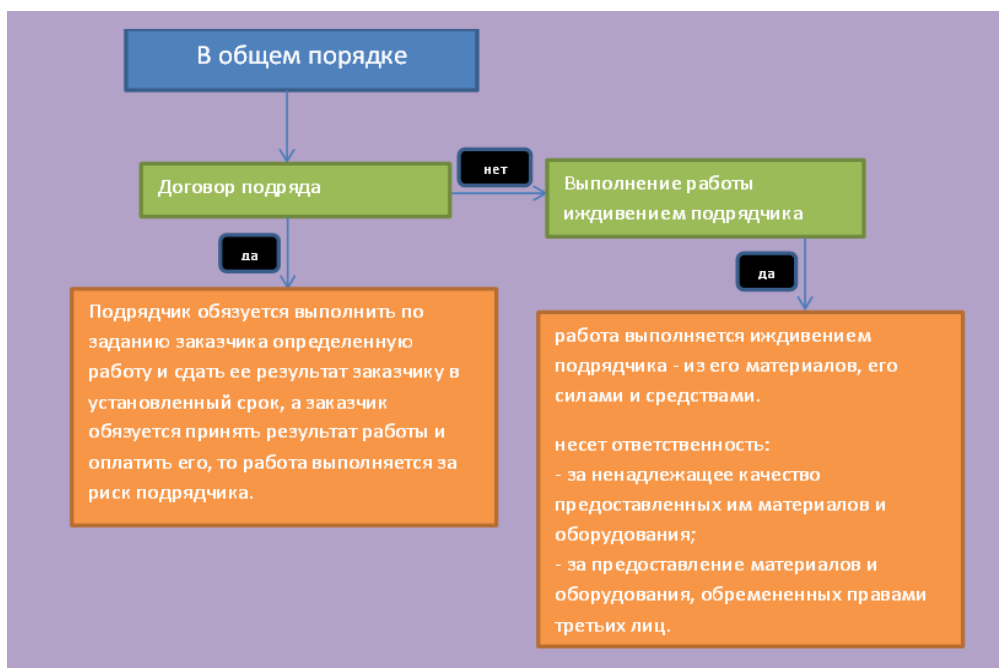


Рис. 2. Договоры, заключающиеся в общем порядке

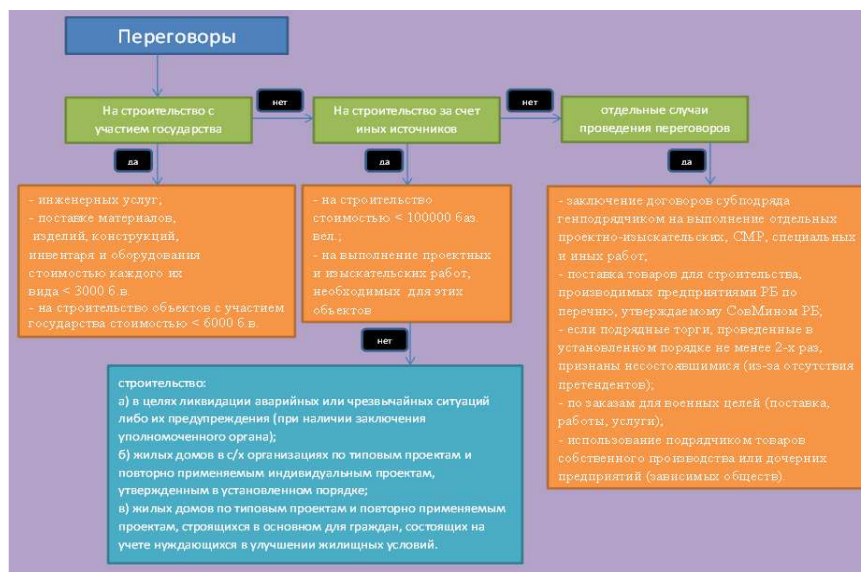


Рис. 3. Процедура переговоров



Рис. 4. Процедуры подрядных торгов

## ЛИТЕРАТУРА

1. Об организации и проведении процедур закупок товаров (работ, услуг) и расчетах между заказчиком и подрядчиком при строительстве объектов : Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 1 янв. 2014 г., № 88.
2. Об утверждении положений о порядке формирования договорной (контрактной) цены и расчетов между заказчиком и подрядчиком при строительстве объектов и о порядке организации и проведения подрядных торгов на строительство объектов : Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 03 марта 2005 г., № 235.
3. О проведении процедур закупок при строительстве : Указ Президента Республики Беларусь от 31 дек. 2013 г., № 591.
4. Гражданский кодекс Республики Беларусь.
5. Об утверждении Инструкции о порядке оказания инженерных услуг в строительстве и признании утратившими силу нормативных правовых актов, отдельных структурных элементов постановлений Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь : Постановление Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 10 мая 2011 г., № 18.
6. Об утверждении Правил заключения и исполнения договоров подряда на выполнение проектных и изыскательских работ и (или) введение авторского надзора за строительством : Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 01 апр. 2014 г., № 297.
7. Об утверждении Правил заключения и исполнения договоров (контрактов) строительного подряда : Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 15 сент. 1998 г., № 1450.
8. Об утверждении Альбома схем, определяющих последовательность действий и осуществлении инвестиционного проекта в строительстве, раскрывающих основные стадии этого процесса (от инвестиционного замысла до введения в эксплуатацию построенного объекта и его государственной регистрации) и установленные законодательством требования (условия, административные процедуры), соблюдение которых обязательно при прохождении этих стадий : Постановление Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 27 марта 2014 г., № 17.

УДК 658.3:323

**УТОЧНЕНИЕ СУЩНОСТИ И ПРИНЦИПОВ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ****А.В. СИПОВИЧ***(Представлено: канд. экон. наук О.В. ДОДОНОВ)*

*Раскрыты научные подходы к пониманию понятия «кадровая политика», дано авторское определение данного понятия, охарактеризована открытая и закрытая кадровая политика предприятия, обоснованы принципы формирования кадровой политики на предприятии.*

Успех работы предприятия обеспечивают работники, занятые на нем. Именно поэтому современная концепция управления предприятием предполагает выделение из большого числа функциональных сфер управленческой деятельности той, которая связана с управлением кадровой составляющей производства – персоналом предприятия.

Актуальность данной проблемы заключается в том, что движущая сила деятельности любого предприятия – ее персонал. Работа в условиях рынка предъявляет высокие требования к уровню квалификации персонала, знаниям и навыкам работников, очень быстро изменяются как внешние условия, так и внутренние условия функционирования организации, что ставит большинство предприятий перед необходимостью подготовки персонала к постоянным изменениям.

Реализация целей и задач управления персоналом осуществляется через кадровую политику. Кадровая политика – главное направление в работе с кадрами, набор основополагающих принципов, которые реализуются кадровой службой предприятия. В этом отношении кадровая политика представляет собой стратегическую линию поведения в работе с персоналом.

В 80-е годы XX века кадровой политике в значительной мере была присуща политическая (идеологическая) окраска, что отражалось в самом ее содержании и определении: «Кадровая политика – это генеральное направление в кадровой работе, определяемое совокупностью наиболее важных, принципиальных положений, выраженных в решениях партии и правительства на длительную перспективу или отдельный период».

Переход к рыночной экономике существенно меняет основополагающие принципы и содержание кадровой политики. В настоящее время это сознательная, целенаправленная деятельность по созданию трудового коллектива, который наилучшим образом способствовал бы совмещению целей и приоритетов предприятия и его работников.

В то же время, не существует единого подхода к определению сущности понятия «кадровая политика».

С точки зрения Веснина В.Р. [1] и Пархимчика Е.П. [2], кадровая политика предполагает достижение целей. Это обусловлено тем, что персонал является основным ресурсом, который реализует поставленные перед предприятием цели.

По мнению Дуненкова Е.Н. и Канаева Е.А. [3] кадровая политика представляет собой совокупность принципов, методов, набор правил и норм в области работы с персоналом, которые осознаны и определенным образом сформулированы. Кадровая политика не всегда четко обозначена и представлена в виде документа, однако, независимо от степени выраженности, она должна существовать в каждой организации.

Лукичева Л.И. [4] и Беляцкий Н.П. [5] рассматривают кадровую политику в качестве генерального направления управления персоналом, так как она определяет основные направления организации по работе с персоналом.

Юрлов Ю.Н. и Орлянская Г.Л. [6] рассматривают кадровую политику неразрывно со стратегией развития предприятия (нацеленность на выживание организации в долгосрочной перспективе). Стратегическое управление персоналом предполагает управление формированием конкурентоспособного трудового потенциала организации с учетом изменений во внешней и внутренней среде, позволяющее организации выживать в долгосрочной перспективе.

Анализ подходов различных авторов позволил множество определений свести к следующему: *кадровая политика – это генеральное направление, отражающее совокупность принципов, методов, правил и норм в области работы с персоналом, для достижения стоящих перед организацией стратегических целей с учетом постоянно изменяющихся внутриорганизационных условий и требований внешней среды.*

Типизация кадровой политики предполагает определение степени влияния и контроля со стороны руководства организации на кадровую ситуацию, выбор процедур, направленных на прогнозирование количества и качества персонала.

В это связи обращает на себя внимание такой классификационный признак типизации, как открытая и закрытая кадровая политика, которая зависит от целей предприятия при формировании состава персонала на внешнюю или внутреннюю среду.

При открытой кадровой политике предприятие открыто для приема новых работников извне на любой уровень должностей, и для каждого открываются возможности развития деловой карьеры с любой должности. Организация готова принять на работу любого специалиста, обладающего соответствующими компетенциями без требований к кандидатам, к примеру, по опыту работы в этой или родственных организациях. Открытая кадровая политика характерна для вновь созданных предприятий, ведущих агрессивную политику завоевания рынка, ориентированных на быстрый рост и стремительный выход на передовые позиции в своей отрасли.

При закрытой кадровой политике предприятие использует преимущественно уже задействованный (штатный) персонал, поэтому и продвижение на вышестоящие должности возможно только для своих работников и с нижнего уровня управления. Такой тип кадровой политики характерен для предприятий, ориентированных на создание определенной корпоративной культуры [2, с. 11–12].

Сравнение открытой и закрытой кадровой политики по основным процессам управления персоналом представлено в таблице.

Таблица 1

Характеристика открытой и закрытой кадровой политики

Кадровый процесс	Тип кадровой политики	
	открытая	закрытая
Набор персонала	Ситуация высокой конкуренции на рынке труда	Ситуация дефицита рабочей силы
Адаптация персонала	Возможность быстрого включения в деятельность предприятия, внедрение свежих решений, предложенных «новичками»	Эффективная адаптация за счет института наставников, высокой сплоченности коллектива
Обучение и развитие персонала	В основном проводится во внешних центрах, способствует заимствованию нового опыта и знаний	В основном проводится во внутрикорпоративных центрах или внутренними преподавателями, способствует формированию единого «поля восприятия», общих технологий, адаптировано к работе данной организации
Продвижение персонала	Затруднена возможность карьерного роста, так как преобладает тенденция набора уже готового персонала со стороны	Предпочтение при назначении на вышестоящие должности отдается сотрудникам предприятия, осуществляется планирование карьеры
Мотивация и стимулирование персонала	Предпочтение отдается вопросам стимулирования	Предпочтение отдается вопросам мотивации (удовлетворению потребностей в стабильности, безопасности, социальном принятии)
Внедрение инноваций	Постоянное инновационное воздействие со стороны новых сотрудников, основной механизм инноваций – контракт, определение ответственности сотрудника и организации	Необходимо специально инициировать процесс разработки и внедрения инноваций, высокое чувство сопричастности работников, ответственности за реализацию изменений

Источник: [7, с. 35–36].

Таким образом, в зависимости от ориентации организации при формировании состава персонала на внешнюю или внутреннюю среду, кадровую политику разделяют на открытую и закрытую.

Тем не менее, основополагающими принципами формирования кадровой политики на предприятии, не зависимо от ее типа, являются:

- разработка общих принципов кадровой политики, ориентированных на достижение приоритетных целей, стоящих перед предприятием;
- планирование потребности в трудовых ресурсах, формирование структуры и штата, назначения, создание резерва, перемещения;
- создание и поддержка системы движения кадровой информации;
- распределение средств таким образом, что бы обеспечивалось эффективное стимулирование труда;
- внедрение в кадровую работу программ развития, профориентации и адаптации сотрудников, планирования индивидуального продвижения, формирования команд, профессиональной подготовки и повышения квалификации кадров;
- выявление и оценка кадрового потенциала.



Таким образом, на основе проведенного научного исследования, можно сделать следующие выводы:

1. Кадровая политика представляет собой генеральное направление, отражающее совокупность принципов, методов, правил и норм в области работы с персоналом, для достижения стоящих перед организацией стратегических целей с учетом постоянно изменяющихся внутриорганизационных условий и требований внешней среды.

2. В зависимости от ориентации организации при формировании состава персонала на внешнюю или внутреннюю среду, кадровую политику разделяют на открытую и закрытую.

3. При формировании кадровой политики на предприятии необходимо руководствоваться принципами, ориентирующими персонал на достижение стратегических целей, стоящих перед предприятием.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Веснин, В.Р. Практический менеджмент персонала / В.Р. Веснин. – М. : Юристъ, 2010. – 495 с.
2. Пархимчик, Е.П. Кадровая политика организации : учеб. пособие / Е.П. Пархимчик. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2011. – 128 с.
3. Дуненкова, Е.Н. Инновационный бизнес: стратегическое управление развитием : учеб. пособие / Е.Н. Дуненкова, Е.А. Канаева. – М. : Изд-во «Дело» АНХ. – 2010. – 176 с. – (Сер. «Образовательные инновации»).
4. Лукичева, Л.И. Управление организацией: учебное пособие по специальности «Менеджмент организации» / Л.И. Лукичева ; под ред. Ю.П. Анискина. – 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2005. – 360 с.
5. Беяцкий, Н.П. Управление персоналом / Н.П. Беяцкий, С.Е. Велесько, П. Ройш. – Минск : Экоперспектива, 2000. – 203 с.
6. Юрлов, Ю.Н. Курс лекций по дисциплине «Управление персоналом» / Ю.Н. Юрлов, Г.Л. Орлянская. – М. : Череповец; ИМИТ СПбГПУ, 2009. – 98 с.
7. Агашкова, А.А. Формирование кадровой политики организации: практические рекомендации / А.А. Агашова. – Минск : Регистр, 2008. – 168 с.

УДК 336.717.061:336.648

**ИННОВАЦИИ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ  
РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА****Р.Дж. САРВАРИ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.В. ИЗМАЙЛОВИЧ)*

*В рамках процесса создания и продвижения инноваций особую значимость имеют проблемы поиска пользователей и организации взаимодействия с ними. В своем исследовании автор предлагает идею того, что обращение к лизингу на этом этапе инновационного процесса способствовало бы их решению.*

Усложнение финансовых технологий ведет к переходу рынка на новый этап развития – этап инновационного лизинга.

А.А. Аюпов дает следующее определение данной категории: «инновационный лизинг – определенный специфический вид экономических отношений между их субъектами: лизингодателем, лизингополучателем и продавцом лизингового имущества по поводу объектов движимого и недвижимого имущества, относящегося косновым средствам, в процессе инновационной деятельности» [1]. А.М. Цыганов отмечает, что если лизинг используется для обеспечения инновационной деятельности, то его можно считать инновационным [2].

При этом, как полагает Весина А.А., неравномерность экономического развития субъектов мировой экономики может привести к тому, что лизингодатель и лизингополучатель могут являться резидентами различных стран. В таком случае инновационный лизинг становится международным. Автор в рамках настоящего исследования выделяет следующие особенности этапа развития инновационного лизинга:

– расширение рынка сбыта инновационных продуктов. Использование лизингового механизма позволяет снизить сложность реализации новых продуктов, особенно если они плохо изучены потребителем или имеют высокую цену;

– интеллектуальная собственность становится предметом лизинга. Инновационный лизинг позволяет компаниям приобретать нематериальные активы, используя все преимущества данного механизма.

– обеспечение инновационной деятельности происходит за счет привлечения финансовых ресурсов в форме лизинговой сделки. Иными словами, компании, производящие инновационное оборудование, получают возможность реализовывать его с помощью лизингового механизма. Лизингополучателем в данном случае становится венчурная инновационная компания.

Как полагает исследователь Юсупова А.Т., для разработчика (и тесно связанного с ним производителя) использование лизинговых каналов продвижения означает, с одной стороны, сохранение контроля над процессом эксплуатации, полное владение информацией, ее учет при совершенствовании изделия, т.е. повышение качества продукции. С другой стороны, это возможность расширения рынка сбыта за счет пользователей, не имеющих финансовых возможностей или не рискующих купить нововведение[3].

Часто новое оборудование поставляется в комплекте, с предоставлением разнообразных услуг, что также способствует укреплению конкурентной позиции разработчика.

Предприятие-пользователь получает новую современную технику, полный набор услуг и, что особенно важно, возможность обучения и профессионального квалифицированного консультирования.

Лизингополучатель опытным путем знакомится с эксплуатационными особенностями нововведения, испытывает его, может в дальнейшем обоснованно принять решение о покупке.

В такой схеме предполагается непрерывное возобновление лизинговых контрактов, объекты которых заменяются по мере развития инновационной деятельности. Эта особенность представляется важной, поскольку она обеспечивает цикличность инновационного процесса. Выше перечислены только те возможности и преимущества лизинга, которые связаны с инновационным характером объекта. Традиционные «плюсы» лизингового финансирования и сбыта здесь также сохраняются.

Также автор предлагает принимать во внимание факт важности и необходимости использования результатов инновационной деятельности в процессе производства. Данное предположение можно конструктивно объяснить через нелинейную модель российского ученого А. А. Дынкина.

Автор данной модели подчеркивает, что она открывает перед компанией большие возможности по кооперации как внутри нее самой, так и во внешней среде. Постоянное обращение к научным исследованиям и изучению общественного спроса в процессе создания нововведений позволяет создавать мощные стимулы к кооперации не только с научными центрами, но и с конкурентами.

Нелинейная модель позволяет осуществлять «переброску идей». Это означает, что идея, изначально появившаяся в сфере производства и нереализуемая силами этого звена, имеет возможность выживания за счет создания организационных условий по ее научному и рыночно-сбытовому тестированию. Нелинейная модель представлена на рисунке.

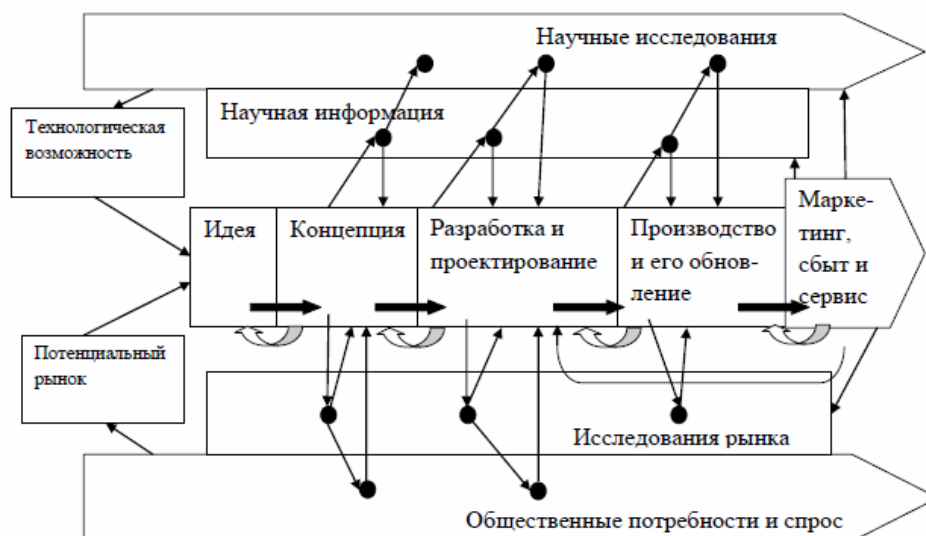


Рис. Нелинейная инновационная модель

Источник: представлено автором на основании данных [3].

Современные информационные технологии позволяют проводить маркетинговые исследования не только в процессе непосредственной разработки продукта или услуги, но и на этапах сбыта и даже послепродажного обслуживания. Таким образом, рынок потребителей становится значимым участником инновационного процесса.

Распространенным принципом генерирования новых идей и трансформации их в концепции нововведений становится создание небольших проектных групп, включающих представителей разных звеньев: исследовательского, конструкторского, производственного и сбытового.

Как полагает российский ученый Весина В.В. данную модель можно считать достаточно условной, однако она позволяет уточнить ряд концептуальных взглядов на организацию инновационного процесса в современной корпорации.

Таким образом, выделим основные преимущества нелинейной модели инновационного процесса. Данная модель предполагает осуществление изменений различного типа практически во всех звеньях фирмы. Нелинейный тип описания инновации подразумевает многовариантность источников ее идеи и нацелена на создание условий, способствующих оценке максимального количества вариантов. И, наконец, данная модель акцентирует внимание на этапе разработок и конструирования как важнейшем событии жизненного цикла нововведения, поскольку именно здесь происходит интеграция научных, технологических и сбытовых возможностей.

Рассмотрев особенности современного инновационного процесса, можно выдвинуть гипотезу о том, что лизинг, как гибкий финансовый инструмент может использоваться для обеспечения инновационной деятельности предприятия на всех его этапах. Создание нововведения не происходит с нуля, для его разработки, производства и сбыта необходимо использование различного оборудования, которое в свою очередь тоже может являться инновационным.

При проведении анализа лизинговой деятельности не только в Республике Беларусь, но и за рубежом, автором было выявлено, что на постоянно действующей выставке достижений СО РАН был проведен анализ опыта продвижения разработок научных организаций СО РАН за период 1998–2005 гг. Результаты показывают, что авторы инноваций часто выполняют не свойственные им функции, связанные с коммерциализацией разработок. При этом авторы во многих случаях не имеют необходимых ресурсов и квалификации.

Многие из этих функций могут быть реализованы в рамках лизинговых схем. Для этого предлагается создавать комплексные инвестиционно-лизинговые центры, играющие ключевую роль в организации лизинга инновационной продукции.

Данная структура включает в себя лизинговую фирму и центр сервиса, понимаемого в широком смысле. Лизинговая фирма аккумулирует финансовые ресурсы, покупает у научно-исследовательской организации лицензию и организует промышленное освоение нововведения, взаимодействуя при этом с фирмой-изготовителем [4].

В рамках эффективной схемы лизинга инновационных разработок инвестиционно-лизинговый центр осуществляет взаимодействие с пользователем в период действия договора лизинга. Кроме того, он выполняет функцию поиска партнеров для производства и обслуживания инновационной продукции, привлечения их и организации взаимодействия с ними.

Согласно результатам наших исследований, это во многом соответствует требованиям и ожиданиям разработчиков инноваций. Инвестиционно-лизинговый центр может способствовать продвижению научных результатов одновременно нескольких научно-исследовательских организаций.

Такие структуры представляются полезными в рамках научных центров, технопарков. Безусловно, реализовать такую схему на практике сложно. Кроме обычных проблем лизинговых механизмов, связанных с поиском и привлечением финансовых ресурсов, выполнением обязательств участниками и др., здесь добавляются и те, которые свойственны самой инновационной сфере. Отдельно должен быть решен вопрос о защите прав интеллектуальной собственности. Однако потенциал лизинговых механизмов в рамках инновационного процесса значителен.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аюпов, А.А. Инновационный лизинг в банке / А.А. Аюпов. – Казань : ТИСБИ, 2002. – 160 с.
2. Цыганов, А.М. Инновационный лизинг / А.М. Цыганов, В.А. Буренин. – М. : МГИМО, 2013. – 198 с.
3. Юсупова, А.Т. Лизинговые формы финансирования долгосрочных активов : дисс. ... докт. экон. наук : 08.00.10 / А.Т. Юсупова. – М., 2006.
4. Дынкин, А.А. Инновационная экономика / А.А. Дынкин. – 2-е изд. – М. : Наука, 2006. – 352 с.

УДК 336.025

**ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ****Л.В. ШКАДУН***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Э.В. ПАВЛЫШ)*

*Описана инновационная инфраструктура Республики Беларусь, определены ее составляющие. Рассмотрены направления деятельности технопарков и свободных экономических зон, а также источники их финансирования.*

Опыт зарубежных стран показывает, что доля высокотехнологической продукции, поставляемой на мировые рынки, находится в прямой зависимости от развитости национальной инновационной инфраструктуры [1].

Инновационная инфраструктура – это множество субъектов инновационной деятельности, выполняющих функции обслуживания и содействия инновационным процессам.

Основной целью создания инновационной инфраструктуры является обеспечение эффективного осуществления инновационной деятельности в интересах всего общества. Функции у субъектов инновационной инфраструктуры различны, они зависят от направления деятельности, свойств конкретной инновации, стадии инновационного процесса, целей государственной инновационной политики.

Инновационную инфраструктуру можно разложить на 4 составляющие:

- правовая инфраструктура;
- информационная инфраструктура;
- финансовые институты;
- специализированные инновационные центры [2].

К правовой инфраструктуре относятся:

- комплекс законов об охране объектов интеллектуальной деятельности и защите прав;
- правовые акты, стимулирующие НИОКР в интересах промышленности и регулирующие процессы передачи результатов исследований в сферы их использования;
- комплекс законодательных актов, определяющих условия создания и деятельности институтов поддержки предпринимательского бизнеса;
- правовое обеспечение деятельности малого и среднего бизнеса.

Информационная инфраструктура включает в себя справочную, патентную, конъюнктурную, аналитическую, техническую и рекламную информацию [3, с. 23].

К специализированным инновационным центрам относятся: научно-технические парки, свободные экономические зоны, бизнес-инкубаторы и т.д.

Научно-технологический парк (далее – технопарк) – субъект инновационной инфраструктуры, имеющий среднесписочную численность работников до 100 человек, целью деятельности которого являются содействие развитию предпринимательства в научной, научно-технической, инновационной сферах и создание условий для осуществления юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, являющимися резидентами технопарка, инновационной деятельности.

Основное направление деятельности технопарка – оказание поддержки резидентам технопарка, в том числе путем:

- содействия в создании производств по выпуску новой или усовершенствованной продукции, освоении новой или усовершенствованной технологии для их реализации на рынке;
- содействия в осуществлении внешнеэкономической деятельности в целях продвижения инноваций на внешний рынок;
- предоставления на договорной основе в соответствии с законодательством движимого и недвижимого имущества, в том числе помещений различного функционального назначения;
- оказания услуг по подготовке бизнес-планов инновационных проектов;
- организации и проведения маркетинговых исследований; содействия в привлечении инвестиций, поиске инвесторов и (или) деловых партнеров;
- информационного продвижения новшеств и (или) продукции, технологий, услуг, организационно-технических решений, созданных на основе новшеств, посредством организации участия субъектов инновационной деятельности в проведении выставок, ярмарок, конференций и других мероприятий, изготовления рекламно-информационной продукции [4].

Технопарк ведет учет резидентов технопарка и осуществляет контроль за их деятельностью.

Резидент научно-технологического парка – юридическое лицо со среднесписочной численностью работников до 100 человек, индивидуальный предприниматель, использующие в соответствии с законо-

дательством движимое и недвижимое имущество научно-технологического парка, в том числе помещения различного функционального назначения, осуществляющие инновационную деятельность [5].

Создание технопарка инициируется не для извлечения прибыли из его деятельности, а для комплексного создания благоприятных условий для инновационной активности отечественного малого бизнеса. В таблице рассмотрим источники финансирования технопарка.

Таблица 1

Источники и направления финансирования технопарка

Источники финансирования	Направления финансирования
Средства учредителей	Формирование уставного фонда юридического лица, создание и развития материально-технической базы технопарка, финансирование проектов резидентов технопарка
Республиканский бюджет	Создание и развитие материально-технической базы, включая капитальные расходы
Областной инновационный фонд	Создание и развития материально-технической базы технопарка, финансирование проектов резидентов
Средства программы поддержки предпринимательства	В соответствии с мероприятиями программы
Средства заинтересованных предприятий и организаций (плата за услуги)	Создание и развития материально-технической базы технопарка, финансирование проектов резидентов технопарка
Кредиты банков	Создание и развития материально-технической базы технопарка, финансирование проектов резидентов технопарка
Средства организаций доноров	Создание и развития материально-технической базы технопарка, финансирование проектов резидентов технопарка
Средства международных специализированных финансовых организаций	Создание и развития материально-технической базы технопарка, финансирование проектов резидентов технопарка
Средства республиканских и региональных целевых программ	Финансирование проектов предприятий – резидентов технопарка
Белорусский инновационный фонд	Финансирование инновационных проектов предприятий – резидентов технопарка

Источник: [6, с.8].

Свободная экономическая зона – часть территории Республики Беларусь с определенными границами, в пределах которой в отношении резидентов этой свободной экономической зоны устанавливается и действует специальный правовой режим для осуществления ими инвестиционной и предпринимательской деятельности.

Резидент свободной экономической зоны – юридическое лицо Республики Беларусь или индивидуальный предприниматель Республики Беларусь, зарегистрированные администрацией свободной экономической зоны в качестве резидента свободной экономической зоны в порядке, установленном законодательством о свободных экономических зонах.

Свободные экономические зоны создаются в целях содействия социально-экономическому развитию Республики Беларусь и отдельных административно-территориальных единиц, привлечения инвестиций в создание и развитие экспортно-ориентированных и импортозамещающих производств, основанных на новых и высоких технологиях, и (или) в иных целях, определяемых при создании свободной экономической зоны [7].

Вариант сочетания различных источников финансирования СЭЗ является наиболее приемлемым для Республики Беларусь. Источниками финансирования СЭЗ могут быть:

- иностранные инвестиции;
- собственные средства предприятий-резидентов зоны;
- кредиты банков;
- ассигнования из государственного бюджета;
- средства местных бюджетов;
- средства от выпуска ценных бумаг;
- доходы от коммерческой деятельности администрации зоны;
- кредиты международных организаций и другие источники [8, с. 112].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Инновационная инфраструктура Беларуси [Электронный ресурс] // Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы. – Режим доступа: [http://belisa.org.by/ru/izd/other/Gr2005/r24\\_gr2005.html](http://belisa.org.by/ru/izd/other/Gr2005/r24_gr2005.html). – Дата доступа: 06.09.2015.

2. Пасовец, А.С. Инновационная инфраструктура Республики Беларусь / А.С. Пасовец // Человек, психология, экономика, право, управление: проблемы и перспективы : материалы XV Междунар. науч. конф. аспирантов, магистрантов и студентов, Минск, 16 мая 2012 г. / Минский ин-т управления ; под ред. канд. пед. наук В.В. Гедранович. – Минск, 2012. – С. 43.
3. Сорокин, А.П. Управление инновациями : консп. лекций / А.П. Сорокин. – Минск : Акад. Упр. При Президенте Респ. Беларусь, 2005. – 154 с.
4. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Республики Беларусь, 10 июля 2012 г., № 425-3 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 07.09.2015.
5. Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры [Электронный ресурс] : Указ Президента Республики Беларусь, 3 янв. 2007 г., № 1 // Законодательство Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.newsby.org/>. – Дата доступа: 06.09.2015.
6. Методические указания по созданию технопарков / Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь. – Минск, 2010. – 12 с.
7. О свободных экономических зонах [Электронный ресурс] : Закон Республики Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 213-3 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 14.09.2015.
8. Экономический механизм функционирования свободных экономических зон (на примере СЭЗ «Минск») / М.В. Маркусенко [и др.]. – Минск : МНИИСЭПП, 2002. – 126 с.

УДК 338.23

## ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ АСПЕКТ

В.А. АНТОНЕНКО

(Представлено: д-р экон. наук, проф. В.В. БОГАТЫРЕВА)

*Рассмотрен опыт развитых стран в сфере экологизации экономики и специфика действий направленных на защиту окружающей среды. Приведены результаты успешной экологической политики, проводимой Европейским Союзом в последние годы. Отмечено влияние экологического налогообложения на стимулирование работы с альтернативными источниками энергии.*

На сегодняшний день повсеместные процессы глобализации и международной интеграции сделали Европейский Союз наимоощнейшим механизмом влияния на мировую экологическую политику. Европейский союз в последние 50 лет предпринимал собственные меры в области охраны окружающей среды. Были проведены значительные по масштабу мероприятия природоохранного характера, создана мощная правовая база для регулирования и координации экологической деятельности государств-членов, были разработаны и применены на практике новые подходы к защите и улучшению качества окружающей среды.

Экономически значимый успех достигнут в ряде стран по внедрению альтернативных источников энергии. В 1990-х гг. началось массовое строительство ветровых электростанций во Франции и Испании. Уже сейчас сотни малых и средних городов этих стран освещены «ветром». Активно внедряются ресурсосберегающие технологии.

По оценкам Европейской комиссии к 2020 году страны ЕС будут способны создать в индустрии возобновляемой энергетики 2,8 миллионов рабочих мест. На долю данной индустрии будет приходиться 1,1 % ВВП [1]. Доля альтернативных источников энергии в валовом потреблении представлена в рисунке 1

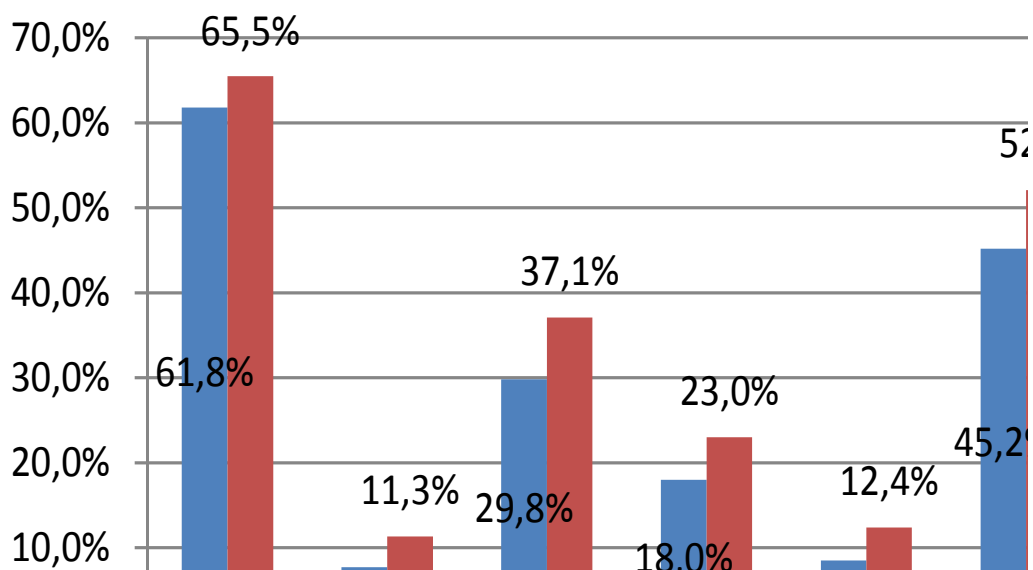


Рис. 1. Доля возобновляемых источников энергии в валовом конечном потреблении

Источник: собственная разработка на основе [2].

Особо стоит отметить высокий показатель возобновляемых источников энергии в конечном потреблении у таких стран как Литва и Латвия. Наши соседи достигли действительно выдающихся результатов в сфере «зеленой энергии». Учитывая такие успехи балтийских государств, массовое инвестирование в данную область экономики представляется крайне привлекательным и что главное, прибыльным. Для Республики Беларусь опыт Латвии и Литвы может оказаться весьма полезным.

Рассмотрим удельный вес электричества вырабатываемого из возобновляемых источников энергии.



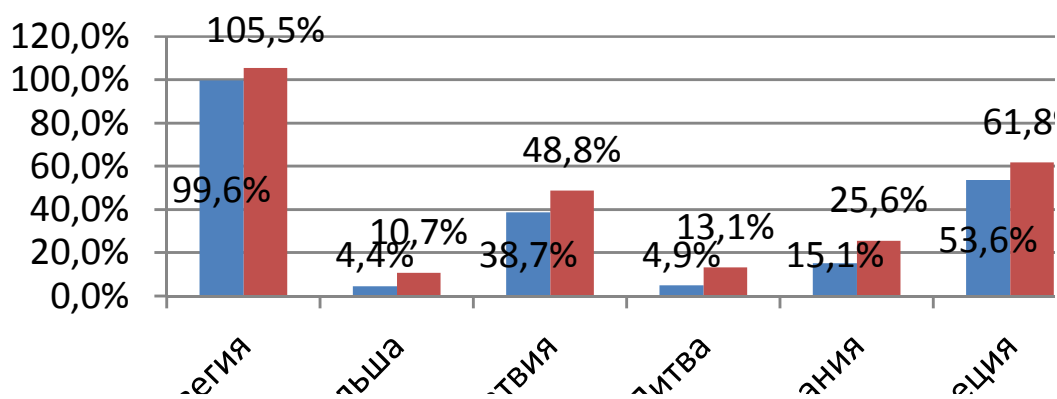


Рис. 2. Электричество из возобновляемых источников

Источник: собственная разработка на основе [2].

Норвегия вот уже несколько лет является страной, которая полностью обеспечивает потребности страны в электричестве через возобновляемые источники энергии. По производству электроэнергии на душу населения Норвегия занимает первое место в мире. При этом, несмотря на наличие больших запасов углеводородов, 99% электроэнергии вырабатывается на гидроэлектростанциях, в связи с наличием значительных гидроресурсов. Треть произведенной в Норвегии электроэнергии потребляется металлургической промышленностью. Атомная энергетика в стране отсутствует. Так же снова отметим результаты Латвии. В 2013 году страна обеспечивала свои потребности в электричестве почти на 50% и все это благодаря регенеративной энергетике.

Растущий «спрос на экологию» рождает предложение. Появился экологический рынок. Среди новых производств, бурно развивающихся в последнее десятилетие, достойное место занимает экологическая индустрия: производство очистных сооружений, фильтров, фабрик по утилизации и переработке промышленных и бытовых отходов и т.д. В Германии создана мощная индустрия экооборудования, в которой успешно функционируют несколько тысяч предприятий. Оборот экологического бизнеса в 1990-х гг. здесь оценивался миллиардами немецких марок в год. Стремительно развивается рынок экологических технологий, консалтинговых, аудиторских и других услуг. Ежегодно в Германии, Франции, Испании и других европейских странах проводятся всемирные ярмарки экологических технологий и оборудования, на которых совершаются сделки на сотни миллионов долларов. Планомерно растет сеть охраняемых территорий. Благодаря государственным программам в Дании особый природоохранный режим имеет треть территории, в Германии и Австрии – четверть. Сельское хозяйство в развитых странах вступило в новый этап: неуклонно сокращаются площади пашни и других сельскохозяйственных угодий; на смену механизации и химизации сельскохозяйственного производства приходит его экологизация. Повышение спроса на экологически чистые продукты питания стимулирует развитие сельскохозяйственного производства без использования пестицидов, фунгицидов и минеральных удобрений. Наиболее активно этот процесс идет в Швейцарии и во Франции, где на реализацию программ по экологизации сельскохозяйственного производства направляется до трети инвестиций, предназначенных аграрному сектору. В Великобритании уже четверть продаваемых продуктов питания – так называемые экопродукты, выращенные «дедовскими» методами. Благодаря высокому уровню экологизации экономики, до неузнаваемости изменился некогда самый экологически грязный район Германии – Рур, где теперь на месте угольных терриконов разместились рукотворные лесопарковые зоны.

В последние годы экологическая политика стала одним из важнейших направлений деятельности Евросоюза. В данной сфере сформирована продуманная и, как показала практика, успешная система экологического законодательства, нормы которого реализуются на практике. Следует признать, что ЕС по праву занимает лидирующую позицию в проведении экологической политики, благополучно решая многие экологические проблемы континента и мира в целом. Можно констатировать, что в развитых странах накоплен и апробирован существенный и значительный опыт управления и финансирования в экологической сфере на основе систем экологического налогообложения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Альтернативные источники энергии [Электронный источник] // Свободная энциклопедия «Википедия». – Режим доступа: <http://www.wikipedia.org>. – Дата доступа: 17.09.2016.
2. Евростат [Электронный источник] // Статистическая служба Евросоюза. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/environment/statistics-illustrated>. – Дата доступа: 17.09.2016.

УДК 338.49

## АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Е.А. ВИНОГРАДОВА*

*(Представлено: д-р экон. наук, проф. В.В. БОГАТЫРЕВА)*

*Проанализирована деятельность субъектов инновационной инфраструктуры Республики Беларусь, а так же представлены основные показатели деятельности технопарков в 2014 г., центров трансфера технологий и научно-технических парков.*

В 2014 г. в Республике Беларусь зарегистрировано в качестве субъектов инновационной инфраструктуры 14 юридических лиц, из них 12 научно-технологических парков, 2 центра трансфера технологий.  
*Технологические парки*

В 2014 г. в составе технопарков осуществляли свою деятельность 84 резидента. Распределение резидентов технопарков по основным направлениям деятельности (рис. 1).



Рис. 1. Распределение резидентов технопарков по сферам деятельности

В 2014 г. резидентами технопарков создано 125 новых рабочих мест, общая численность работников резидентов составила 1034 человека. Рост числа рабочих мест резидентов технопарков в 2014 г. в сравнении с 2012 г. при отсутствии увеличения работников технопарков наблюдается у ЗАО «Брестский научно-технологический парк» – 73 человека (в 2012 г. рабочие места отсутствовали), РИУП «Научно-технологический парк ВГТУ» – 73 человека (в 2012 г. – 19 человек), КУП «Гомельский научно-технологический парк» – в 2014 г. – 105 человек (в 2012 г. – 47 человек), ООО «Минский городской технопарк» – 252 человека (в 2012 г. – 212 человек). Научно-технологическими парками в 2014 г. выполнено работ (услуг) общим объемом около 100 млрд. руб., в том числе общий объем выполненных работ (услуг) для развития деятельности резидентов – 4,1 млрд. руб. Технопарками совместно с резидентами выполнено 128 НИОКР (рис. 2) [1].

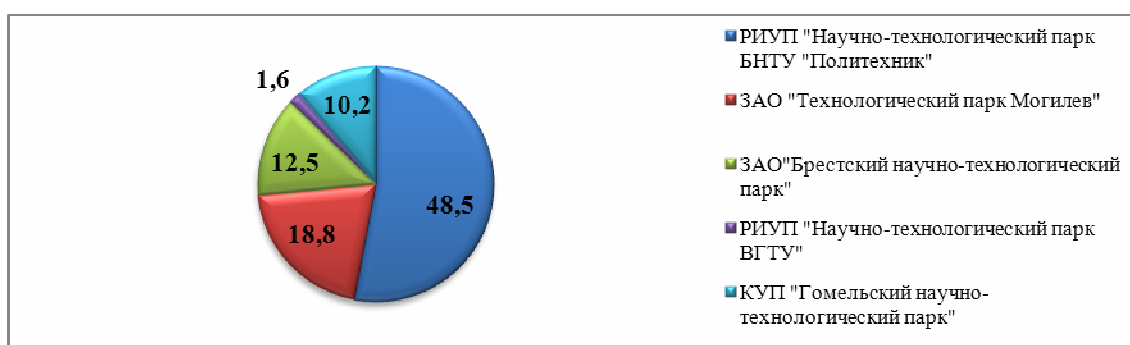


Рис. 2. Выполнение НИОКР технопарками в 2014 г.

Таблица 1

Основные показатели деятельности технопарков в 2014 г.

Наименование технопарка	Количество резидентов	Численность работников, человек	Количество рабочих мест	Выполнено НИОКР, ед.	Получено патентов	Объем производства товаров, работ, услуг, млн. руб.	Объем отгруженной инновационной продукции собственного производства, млн. руб.		
							2013 г.	2014 г.	Темп роста, %
ООО «Минский городской технопарк»	29	252	54	24	9	102 523,0	59 704,8	99 574,3	166,8
ЗАО «Технологический парк Могилев»	11	152	15	16	–	44 268,0	17 422,0	23 093,9	132,6
КУП «Гомельский научно-технологический парк»	11	105	16	2	2	39 318,2	18 868,8	38 161,7	202,2
ЗАО «Брестский научно-технологический парк»	8	73	3	9	2	13 103,6	12 221,6	10 306,6	84,3
РИУП «Научно-технологический парк ВГУ»	7	73	10	2	–	5254,0	727,7	2163,7	297,3
РИУП «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник»	7	50	4	62	3	22394,0	20 427,0	21 669,0	106,0
КПТУП «Минский областной технопарк»	7	314	18	-	-	59 579,0	-	-	-
ООО «Технопарк Полесье»	2	2	-	-	-	221,3	-	-	-
РИУП «Научно-технологический парк ПГУ»	1	10	5	13	-	2248,0	2345,0	2248,0	95,9
Научно-технологический парк ООО «Апсель», г. Лида	1	3	-	-	-	1047,0	-	157,0	-
ГП «Агентство развития и содействия инвестициям»	-	-	-	-	-	-	-	-	-
КПУП «Научно-технологический парк Гродно»	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Всего</b>	<b>84</b>	<b>1034</b>	<b>125</b>	<b>128</b>	<b>16</b>	<b>289 956,1</b>	<b>131 716,9</b>	<b>197 374,2</b>	<b>150</b>

Резиденты технопарков в 2014 г. получили 16 патентов, в том числе: ООО «Минский городской технопарк» – 9 патентов (УП «Унитехпром БГУ» – 2, УП «МидлИстПартнершип» – 4, ООО «Аэроситема» – 2, ОДО «Каваль сервис» – 1), РИУП «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник» – 3 (УП «Полимаг» – 3), КУП «Гомельский научно-технологический парк» – 2 (ЗАО «Научно-производственная компания «Нефтеспецсервис» – 1, ООО «Бакур Групп» – 1), ЗАО «Брестский научно-технологический парк» – 2 (ЧТПУП «Энергетические резервы» – 1, ООО НПП «Кортос» – 1).

Объем новой высокотехнологичной и инновационной продукции, произведенной всеми резидентами за 2014 г., составил более 197 млрд. руб. Наибольший удельный вес имеют резиденты ООО «Минский городской технопарк» – 50,4 % от общего объема произведенной продукции, КУП «Гомельский научно-технологический парк» – 19,3 %, ЗАО «Технологический парк Могилев» – 11,7 % и Технопарк БНТУ «Политехник» – 11 %. Одним из примеров успешной работы субъекта инновационной инфраструктуры в качестве технопарка является Общество с ограниченной ответственностью «Минский го-

родской технопарк» (далее – ООО «МГТ») [2]. Резиденты ООО «МГТ» осуществляют деятельность по приоритетным направлениям инновационного развития:

- прикладные оптико-электронные и лазерные технологии, системы защиты информации, распознавания материальных и нематериальных объектов, электронные системы управления различного уровня и профиля, системы обеспечения безопасности различного назначения;
- технологии в области авиастроения и навигации;
- химико-биологические, фармакологические и нанотехнологии; изготовление медицинского, реабилитационного оборудования и приборов;
- изготовление электрораспределительной аппаратуры и приборов;
- технологии в области очистки промышленных сред;
- технологии в области энерго- и ресурсосбережения.

Для организации деятельности и развития материально-технической базы субъектов инновационной инфраструктуры в 2014 г. из всех источников финансирования было направлено 170 293,8 млн. руб., в том числе: 37 150,0 млн. руб. – средства республиканского бюджета (21,8% от общей суммы финансирования), 130 521,6 млн. руб. – средства местных бюджетов (76,6%), 2622,2 млн. руб. – собственные средства технопарков (1,6%). Из них 50 713,4 млн. руб. освоены и направлены на капитальный ремонт зданий, помещений, сооружений, 78 075,0 млн. руб. – на капитальное строительство и 24 610,6 млн. руб. – на приобретение основных средств.

#### *Центры трансфера технологий*

В 2014 г. в Республике Беларусь 2 организации осуществляли свою деятельность в качестве центров трансфера технологий: ОДО «Витебский бизнес-центр» и РУП «Центр научно-технической и деловой информации» (г. Гомель).

В течение 2014 г. центрами трансфера технологий заключено сделок по передаче (приобретению) прав на результаты научно-технической и инновационной деятельности общим объемом 2368,9 млн. руб., из них РУП «Центр научно-технической и деловой информации» – 2304,9 млн. руб. (97,3% от общего объема), ОДО «Витебский бизнес-центр» – 64,0 млн. руб. (2,7%).

Совокупная выручка от их деятельности в отчетном году составила 3030,9 млн. руб., общий объем отчислений в бюджет – 826,1 млн. руб. В 2014 г. в соответствии с Программой инновационного развития Витебской области на 2011–2015 гг. ОДО «Витебский бизнес-центр» разработало 16 бизнес-планов инновационных и инвестиционных проектов [3]. Центр трансфера технологий совместно с УО «Витебский государственный университет» осуществляет организационно-информационную поддержку стартап-движения в Витебской области, организовал областной студенческий конкурс инновационных стартап-идей, при финансовой поддержке Посольства США в Республике Беларусь разработал интернет-платформу обучения и конкурсов для инновационного бизнеса.

За отчетный период РУП «Центр научно-технической и деловой информации» (г. Гомель) осуществил оказание услуг организациям республики по 2892 хозяйственным договорам по следующим основным направлениям: проведение научно-практических и информационно-методологических (консультационных) мероприятий, системная деятельность по коммерциализации результатов научных исследований и разработок, организация и выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, связанных с продвижением инновационных технологий, разработкой и созданием специализированных информационных систем и ресурсов.

#### *Научно-технологические парки*

В 2014 г. в Республике Беларусь осуществляет деятельность научно-технологический парк в области информационных технологий «Парк высоких технологий», проводятся работы по строительству Китайско-белорусского индустриального парка «Индустриальный парк «Великий камень», а также разрабатывается нормативная правовая база для создания научно-технологического парка «БелБиоГрад».

«Парк высоких технологий» (далее – ПВТ) является одним из ведущих инновационных ИТ-кластеров в Центральной и Восточной Европе. В отчетном периоде в ПВТ осуществляли деятельность 137 компаний-резидентов. В 2014 г. были зарегистрированы в качестве резидентов ПВТ 12 юридических лиц, утратили статус резидента Парка высоких технологий (в том числе в результате слияния и реорганизации компаний) – 9 юридических лиц. По видам привлеченных инвестиций 58 компаний-резидентов ПВТ (42%) основано белорусскими инвесторами, 46 компаний (34%) – иностранными инвесторами и 33 компании (24%) являются совместными коммерческими организациями. По состоянию на 1 января 2015 г. общая численность работающих в ПВТ составила 20 995 человек, за отчетный год было создано 2957 новых рабочих мест. Объем производства и реализации продукции и услуг резидентами ПВТ за 2014 г. составил 6,96 трлн. руб., темп роста по сравнению с 2013 г. – 147 % (с учетом изменения курса долл. США и дефлятора ВВП – 126 %) [4]. Компании-резиденты ПВТ активно участвуют в реализации крупных наукоемких проектов и модернизации промышленности страны. Объем выручки от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности) резидентами ПВТ на внутреннем рынке Республики Беларусь за 2014 г. составил 839,1 млрд. руб., темп роста по сравнению с прошлым годом – 116,6%. Экспорт услуг компаний-резидентов ПВТ по разработке программного обеспечения за 2014 г. составил 585,2 млн. долл. США, темп роста по сравнению с 2013 г. – 131%. На долю экспорта в общем объеме производства ПВТ приходится 88%.

Среди крупнейших экспортеров продукции и услуг такие компании ПВТ, как: ИООО «ЭПАМ Системз», СООО «Гейм Стрим», ЗАО «Итранзишэн», ИП «АйБиЭй АйТиПарк», ИООО «Экса-дел», ООО «АПАЛОН Технолоджиз», ИП «Иссофт Солюшнз», СП ЗАО «Научсофт», ООО «Сбербанк-Технологии», ИП «Самсолюшнс» и др.

Заказчиками ПВТ являются компании из 56 стран мира. В структуре экспорта 43,5% приходится на страны Западной Европы, 40,1% – на США, 14,4% – на страны СНГ. Впервые зафиксирован экспорт в такие страны, как Индонезия, Иордания, Доминиканская Республика.

Свои центры разработок в ПВТ в течение отчетного года открыли:

– Nunix Semiconductor (Южная Корея), ранее известная как Hyundai Electronics, входит в пятерку ведущих производителей оперативной памяти в мире;

– Rakuten (Япония), один из крупнейших в мире холдингов, объединяющий сервисы в области электронной коммерции, банкинга, кредитных карт, электронных книг, медиа и других направлений;

– IAC (США) – одна из крупнейших мировых медиа- и интернет-компаний.

В ПВТ был открыт Белорусско-корейский Центр информационного доступа, основными направлениями деятельности которого являются проведение образовательных мероприятий в области ИТ для широких кругов населения, обучение начинающих предпринимателей, реализующих инновационные стартап-проекты, проведение конференций и семинаров.

Продолжились работы по созданию и развитию Китайско-белорусского индустриального парка «Индустриальный парк «Великий камень», резидентами которого реализуются проекты:

– в области биотехнологий: «Глубокая переработка зерна с производством лизина и клейковины», «Производство пигментов», «Производство лекарственных средств дженериков», «Производство биотехнологической продукции»;

– в области машиностроения и металлообработки: «Создание специализированного совместного предприятия по производству железнодорожного и крупногабаритного литья», «Организация производства и реализация гусеничных тракторов», «Реконструкция прессово-кузовного завода», «Освоение нового и расширение действующего производства изделий для комплектации автомобильной и сельскохозяйственной техники»;

– в области энергетики: «Строительство Верхнедвинской гидроэлектростанции мощностью 13 МВт», «Строительство Бешенковичской гидроэлектростанции мощностью 33 МВт»;

– в области электротехнического машиностроения: «Создание конкурентоспособного производства лифтов нового поколения», «Организация производства проводов и кабелей с безгалогенной изоляцией и оболочкой на ОАО «Беларускабель» и др. [5].

В 2014 г. с целью содействия привлечению иностранных инвестиций в научно-техническую и инновационную сферу страны Указом Президента Республики от 30 июня 2014 г. № 326 «О деятельности Китайско-белорусского индустриального парка «Индустриальный парк «Великий камень» резидентам индустриального парка установлен особый правовой режим налогового, таможенного и иного регулирования, регистрации субъектов хозяйствования, использования земель.

Таким образом, развитие субъектов инновационной инфраструктуры – показатель развития экономического и научного потенциала страны который призван, с одной стороны, содействовать и оказывать поддержку инициативной инновационной деятельности, особенно на начальных ее стадиях, а с другой, способствовать переходу новшеств в общественную практику. Республика Беларусь находится еще на начальном этапе развития инновационной инфраструктуры по сравнению с зарубежными странами. Однако можно отметить, что у страны есть хороший потенциал. Был проведен анализ деятельности субъектов инновационной инфраструктуры в 2014 году. Из него следует, что основные виды деятельности резидентов: приборостроение, машиностроение, медицина, нанотехнологии, энергетика и др. Объем новой высокотехнологичной и инновационной продукции, произведенной всеми резидентами за 2014 г., составил более 197 млрд руб. Наибольший удельный вес имеют резиденты ООО «Минский городской технопарк» – 50,4% от общего объема произведенной продукции, КУП «Гомельский научно-технологический парк» – 19,3%, ЗАО «Технологический парк Могилев» – 11,7% и Технопарк БНТУ «Политехник» – 11%.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by/opencms/opencms/ru/zakon/z2/>. – Дата доступа: 04.09.2016.
2. Инновационная инфраструктура Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.technopark.by/business/230.html>. – Дата доступа: 03.09.2016.
3. Уланова, Ж.Ю. Теоретические основы формирования и развития инновационной структуры / Ж.Ю. Уланова. – СПб. : СПбГУЭФ, 2004.
4. Кортон, С.В. Анализ инновационного развития территории на базе эволюционного подхода / С.В. Кортон // Инновации. – 2004. – № 6. – С. 25–33.
5. Монастырский, Е.А. Структурно-функциональная модель подсистемы «Инфраструктура» в региональной инновационной системе / Е.А. Монастырский, Н.О. Чистякова // Инновации. – 2007. – № 6. – С. 58–65.

**ФИНАНСЫ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ**

УДК 336.146

**ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ  
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ЗНАЧЕНИЕ И РЕЗУЛЬТАТ****В.А. АНТОНЕНКО***(Представлено: д-р экон. наук, проф. В.В. БОГАТЫРЕВА)*

*Представлена и проанализирована информация по выбросам загрязняющих веществ в атмосферный воздух по Республике Беларусь. Изучены данные о затратах в сфере охраны окружающей среды.*

Вопрос защиты окружающей среды в XXI веке достиг пика своей актуальности. Для Республики Беларусь, которая в свое время серьезно пострадала от аварии на Чернобыльской АЭС, грамотная экологическая политика имеет самое высокое значение. Реформы в данной сфере и хорошо продуманная система экологического налогообложения в стране вполне может стать катализатором к улучшению ситуации с состоянием окружающей среды. Для детального понимания ситуации далее изучим статистику по количеству выбросов вредных веществ от стационарных и мобильных источников, а также уровень совокупных расходов на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов.

Таблица 1

Совокупные расходы на охрану окружающей среды  
(в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)

Вид расходов	2011	2012	2013	2014	2015
Объем совокупных расходов на охрану окружающей среды	104,5	100,0	99,7	93,9	105,7
Объем текущих затрат на охрану окружающей среды	101,0	109,2	101,8	90,7	95,5
Объем инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов.	119,2	66,7	87,9	114,6	156,4
из них:					
на охрану и рациональное использование водных ресурсов	72,3	78,9	100,8	83,3	140,4
на охрану атмосферного воздуха	133,7	69,2	114,8	175,0	154,5
на охрану и рациональное использование земель	83,2	130,1	49,6	86,9	215,0

*Источник: [1].*

Таблица 1 наглядно демонстрирует нам увеличение инвестиционных вливаний на защиту окружающей среды, особо отметим рост инвестиций на охрану и рациональное использование земель и водных ресурсов. Так же стоит обратить внимание на ежегодный рост вложений в защиту атмосферного воздуха от вредных выбросов. Результативность данного вида затрат проанализируем в следующих таблицах.

Таблица 2

Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников выбросов по отдельным городам (тысяч тонн)

Город	2011	2012	2013	2014	2015
Минск	25,7	26,6	25,1	23,5	20,3
Витебск	4,9	4,8	3,8	3,6	3,5
Новополоцк	51,2	67,8	53,5	52,0	57,6
Могилев	6,9	6,8	6,5	5,6	6,4
Брест	3,0	3,5	3,7	3,3	3,3
Гомель	8,8	9,2	7,2	8,6	7,1
Гродно	10,7	11,9	10,6	10,0	9,7

*Источник: [1].*

Статистическая информация о выбросах загрязняющих веществ в атмосферу, приведенная в Таблице 1, не позволяет сделать однозначных выводов о проблеме. С одной стороны во многих городах наблюдается снижение вредных выбросов уже на протяжении нескольких лет (Минск, Витебск, Гродно). С другой, за отчетный год самый загрязненный город страны – Новополоцк – резко увеличил данный показатель. Так же ростом выбросов отмечен и Могилев, где на протяжении последних лет была снижающаяся тенденция загрязнений. Учитывая то, что по данным таблицы 1 инвестиционные вливания за последние три года неизменно росли, то оценку экологической политике, проводимой в стране на данный момент, мы можем дать отрицательную.

Изучим уровень загрязнений на областном уровне с учетом данных по выбросам, как от стационарных, так и от мобильных источников.

Таблица 3

Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух по областям и г. Минску (тысяч тонн)

Области и г. Минск	2011	2012	2013	2014	2015
Брестская	159,9	185,2	123,8	153,9	129,2
Витебская	215,8	239,6	222,2	214,5	222,3
Гомельская	260,2	325,8	321,1	332,1	311,1
Гродненская	349,9	340,1	708,6	831,4	631,1
г. Минск	79,7	83,7	86,5	76,2	139,7
Минская	1 460,1	1 288,1	1 069,2	1 514,6	1 442,0
Могилевская	645,1	661,6	800,4	985,9	770,1

Источник: [1].

Из таблицы 3 видно, что в ряде областей имеет место быть снижение вредных выбросов, что говорит о небольших успехах в экологозащитной области. Тем не менее, положительными результатами отмечаем не все регионы страны. Например, Витебская область и г. Минск увеличили показатель вредных выбросов. Если по столице данное увеличение объясняется высокой концентрацией в городе мобильных источников, то для севера Республики основной проблемой продолжают оставаться многочисленные предприятия.

Рассмотрим динамику выбросов от стационарных и мобильных источников.

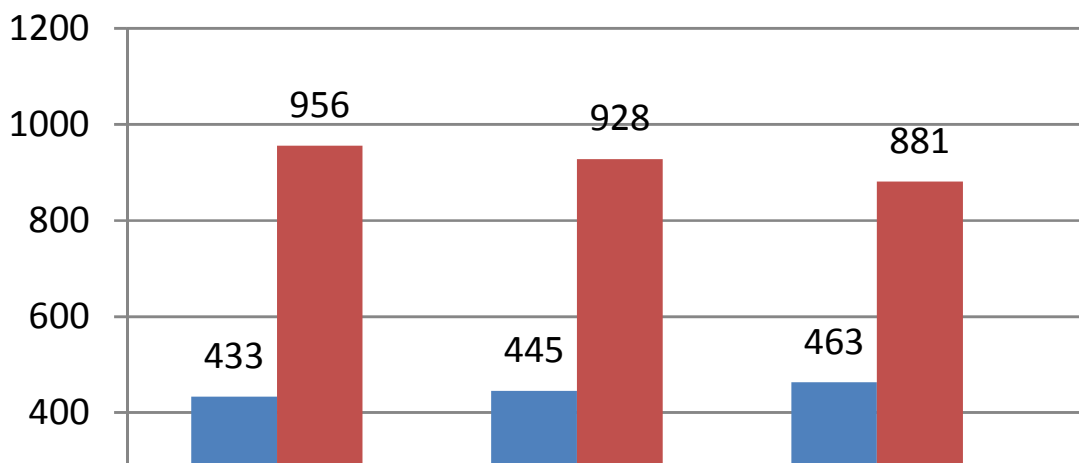


Рис. Динамика выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных и мобильных источников (тысяч тонн)

Согласно рисунку, мобильные источники продолжают оказывать высокое давление на окружающую среду, тем не менее, из года в год статистка в данной области становится более благоприятной. Это объясняется и рядом транспортных сборов и быстрым технологическим изменениям и инновациям в области автомобилестроения. В развитых странах «чистому», с точки зрения экологии, транспорту приписывают огромное значение. Для нашей страны очень характерна проблема доступности новых авто, не каждое физическое лицо может себе позволить транспортное средство младше 10 лет. Так же серьезно ухудшают ситуацию и высокие тарифы на растаможивание автомобилей из Европы. Граждане страны

повально скупают в соседней России старые модели зарубежных авто, которые негативно влияют на количество выбросов в атмосферу.

Что касается стационарных источников, то ситуация продолжает оставаться неизменной. Динамика выбросов находится приблизительно на одном значении, незначительно колеблясь. В последние годы мы подметили рост загрязнений, но в отчетном году зафиксировано долгожданное снижение выбросов от стационарных источников в целом по стране. Пока еще рано говорить об успешности и результативности инвестиций, но вариант продолжения такой положительной тенденции вполне возможен.

Нашей стране необходимо изучать богатый опыт скандинавских и западноевропейских стран в вопросах экологии, который очень успешно реализуется не только в их государствах, но уже и в Восточной Европе. Экологический налог, широко распространенный, в странах ЕС стимулирует предприятия не только к ограничению выбросов вредных веществ в атмосферу, но и к модернизации уже имеющегося оборудования, экологизации производства и эволюционированию техники. Частично благодаря экологическому налогообложению в Европе начался отказ от опасной атомной энергии и осуществляется активное изучение и использование энергии солнечной, которая является неисчерпаемой и эффективной. Нашей стране до таких успехов, мягко говоря, далековато, однако нет ничего невозможного. Конечно, очень сильно на различные экологические реформы влияет менталитет народа страны. В то время, как в развитых странах преобладает точка зрения о выгоде природоохранной и ресурсосберегающей деятельности для человека, общества и государства, в Беларуси сложился стереотип отношения к экологии, как к лишним затратам. Это обуславливает осуществление процессов управления экономикой и окружающей средой в отрыве друг от друга, провоцирует усиление экологических проблем. Важной причиной негативных экологических тенденций также является недооценка реальной экономической стоимости природных ресурсов и услуг. При этом экологосбалансированный вариант проигрывает в сравнении с традиционными решениями.

Перспективным направлением стимулирования экологически безопасного поведения различных предприятий является внедрение специальных экологических налогов на производство, применение вредной для экологии продукции, опасных технологий, льготного налогообложения экологических видов продукции и услуг. Специальные экологические налоги могут взиматься с производителей, потребителей в процентном отношении к стоимостному выражению продукции, технологий, веществ, потенциально вредоносных, вызывающих загрязнение в процессе переработки (топливно-нефтяные продукты, смазочные масла), потребления (этилированный бензин, пестициды, удобрения). Для повышения их эффективности необходимо аккумулирование средств, последующее целевое использование на природоохранные мероприятия в рамках экологических программ.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 16.09.2016.



УДК 336.146

**ПРИНЦИПЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ  
МЕРОПРИЯТИЙ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ****В.А. АНТОНЕНКО***(Представлено: д-р экон. наук, проф. В.В. БОГАТЫРЕВА)*

*Рассмотрена классификация экономического моделирования, а также описана его структура, цели и значение в модели экологизации экономики. Представлен процесс построения модели финансового управления экологизацией экономики Республики Беларусь, с учетом теоретических основ данного метода научного познания.*

Одним из практических и достоверных способов познания какого-либо объекта, явления или процесса с целью сбора информации об их функционировании, возможности применения на практике и прогнозирования направлений развития является процесс формирования модели (моделирование) такого объекта, явления или процесса с полным воссозданием организационной структуры, взаимосвязей элементов и свойств явления (процесса) в целом.

Анализируя современные подходы к определению понятий «модель» и «моделирование», можно отметить многообразие подходов к их трактовке и обширность областей применения. Выделим общие черты, присущие исследуемым понятиям. Для этого обратимся к трудам известного ученого в области моделирования В.А. Штоффа, который, на наш взгляд, наиболее полно и системно охарактеризовал понятие «модель». По мнению В.А. Штоффа, под моделью в первую очередь следует понимать мысленно представляемую или материально реализуемую систему, которая будет не только отображать или воспроизводить объект исследования, но и способствовать замещению его так, что исследование в итоге даст необходимую информацию об интересующем объекте [1, с. 22].

Таким образом, первым и основным признаком модели должно быть наличие четко сформированной и полностью идентичной исследуемому объекту системы. В качестве основного и общего свойства для всех моделей, воплощенных в виде системы, необходимо в первую очередь выделить способность к реальному отображению действительной ситуации, в противном случае система не будет представлять образ объекта. Следовательно, под моделью будем понимать представление реального устройства (механизма) процесса, представленного в упрощенном виде, с достоверным отображением взаимосвязей между отдельными элементами.

Широкое использование моделирования в различных областях знаний привело к спецификации моделей и разработке все новых способов их построения. Существуют различные точки зрения о возможной группировке моделей по видам. Приведем основные подходы к выделению классификационных признаков моделей.

Одной из основных классификаций моделей является классификация по способу представления объекта:

- структурная (модель, представляющая исследуемый объект как систему с присущим ей устройством и механизмом внутреннего функционирования);
- функциональная (модель, отражающая взаимосвязь объекта с внешними механизмами функционирования).

Другой не менее значимой классификацией моделей является классификация по способу построения моделей или, иными словами, отображения их формы:

- материальная (предметная модель, имеющая реальное воплощение и отражающая как внешние свойства объекта, так и его внутреннюю структуру)
- абстрактная (нематериальная модель, которая не имеет действительного воплощения, а лишь дает теоретическое представление о содержащейся в ней информации):

Модель процесса финансирования мероприятий экологизации экономики Республики Беларусь должна быть наделена качествами абстрактной неформализованной модели в силу экономической сущности категорий «экологизация экономики».

Следующим классификационным признаком является качественная спецификация модели, показывающая ее содержание. По такому признаку модели можно разделить на [2]:

- измерительные;
- описательные;
- объяснительные;
- предсказательные;
- критериальные.

Разрабатываемая модель будет описательно-критериальной, так как должна отображать объект исследования, а именно экологические проблемы в экономике страны в различных подсистемах системы финансовой системы с точки зрения детального описания финансовых отношений между всеми элементами, методами и механизмами финансового управления.

Следующей не менее значимой классификацией моделей является классификация в зависимости от возможности изменения во времени, в соответствии с которой различаются модели:

- статические;
- динамические [2].

Разрабатываемая модель будет динамической, так как финансовые показатели подвержены изменению и корректируются на основе методов планирования и прогнозирования, то есть отражают реальную экономическую ситуацию.

Проанализировав основные подходы к классификации, считаем, что наиболее адекватным и реалистичным способом построения модели сложного экономического явления (процесса) является синтез нескольких признаков с целью обеспечения всестороннего изучения исследуемого объекта. Следовательно, Модель процесса финансирования мероприятий экологизации экономики Республики Беларусь будет структурно-функциональной абстрактной неформализованной описательно-критериальной динамической. Только в результате такого подхода она станет полным аналогом исследуемого объекта как сложного многоуровневого процесса с большим количеством элементов, устойчивыми взаимосвязями между ними и финансовыми механизмами управления.

Главная особенность моделирования – использование методов опосредованного познания объектов, которые можно использовать в качестве заместителей. Данная особенность является общей для моделирования в рамках всех отраслей науки, будь то физика, математика, философия или экономика.

В частности, в экономике моделирование является одним из стандартных, но в то же время наиболее адекватных методов изучения экономических объектов, процессов и явлений. Применение принципов моделирования в экономике – явление не новое. К такому методу познания прибегали классики экономической мысли, в частности У. Петти, который одним из первых начал излагать свои выводы, подкрепляя их разработанной системой показателей, дающих изучаемому объекту критериальную оценку [3, с. 57]. Его опыт составил основу для экономики нового типа, где все умозаключения начали проверяться на истинность с использованием методов экономико-математического моделирования.

Сегодня все экономико-математические модели можно разделить на две группы:

- модели, цель которых отражение реальных или гипотетических свойств экономических систем при отсутствии возможности эмпирического анализа;
- модели, позволяющие в полной мере оценить экономические системы по эмпирическим данным с целью прогнозирования, планирования и принятия управленческих решений [4].

В нашем случае реальный научно-практический интерес будет представлять последняя группа моделей. Именно выше упомянутая группа моделей станет основой построения финансовой модели принятия управленческих решений в отношении предмета настоящего исследования.

Основная цель финансового моделирования – формирование формализованного представления об экономической сущности процесса финансового управления, методах и способах исследования экономических свойств объекта управления и устойчивых взаимосвязей с ним других элементов исследуемой системы с целью прогнозирования, планирования и принятия управленческих финансовых решений. В нашем случае основной целью финансового моделирования является выявление и представление основных объектов и процессов, позволяющих при соответствующем влиянии на них достичь максимизации эффективности, к тому же финансовое моделирование должно давать руководству возможность мгновенного анализа сложившейся финансовой и экологической ситуации и использовать быстрые методы принятия эффективных решений. Перейдем к рассмотрению категории «экологизация экономики».

Экологизация экономики – процесс внедрения и реализации принципов рационального природопользования и минимизации негативного воздействия на экологию при осуществлении хозяйственной деятельности. Экологизация включает в себя все сферы общественного развития: науку, промышленность, сельское хозяйство, социальную сферу, правовую сферу, управление.

Направления экологизации:

- применение технологий по очистке выходных компонентов от вредных примесей (экстенсивный подход);
- использование экологически чистых технологий (интенсивный подход).

Первое направление экологизации – технологии «конца трубы». При их использовании наряду с производством основного продукта осуществляется нейтрализация вредных побочных продуктов.

Природоохранные мероприятия являются дополнительными, обособленными от основного производственного процесса, а издержки – экстермальными (внешними) для предприятия, нежелательными для него с экономической точки зрения.

Второе направление экологизации – интенсивный метод охраны природы – заключается в предупреждении негативного воздействия путем устранения не следствия (вредный выброс), а причины (несовершенство технологии).[5]

Основные принципы интенсивного метода:

- замкнутость технологии;
- безотходность технологии;
- экономия сырья и энергии;
- использование альтернативных источников энергии;
- создание продукции с длительным сроком службы.

Планируемое моделирование будет неразрывно сочетаться с интенсивным методом охраны природы, а так же с активной фискальной политикой государства через экологическое налогообложение.

Построение модели процесса финансирования мероприятий экологизации экономики Республики Беларусь с использованием методов финансового моделирования позволит:

- повысить эффективность процесса управления финансами;
- упростить механизмы и процедуры финансового управления;
- повысить точность планируемых и прогнозируемых показателей;

– стабилизировать и укрепить экономическую позицию субъектов всех уровней хозяйствования в условиях конкурентной борьбы.

Охарактеризуем непосредственно процесс построения модели финансирования мероприятий экологизации экономики Республики Беларусь, учитывая все вышеизложенные теоретические основы этого метода научного познания.

Основными элементами финансовой модели, отображающей процесс в виде некой системы, построенной в контексте системного подхода финансового менеджмента, являются:

– субъект, на которого возложены функции управления, принимающий участие, в том числе в процессе адаптации разработанной модели к конкретным условиям работы системы и в апробации полученных результатов.

– объект управления, в нашем случае непосредственно экологическая система в контексте экономики страны, изучение которой на основе моделирования позволит оптимизировать процесс принятия управленческих решений;

– устойчивые взаимосвязи, отображающие отношения между субъектом и объектом исследования, выражающиеся в применении специальных методов и инструментария финансового управления.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Штоф, В.А. Моделирование и философия / В.А. Штоф. – М. : Наука, 1966. – 457 с.
2. Богатырева, В.В. Финансовое управление воспроизводством человеческого капитала в инновационной экономике: теория, методология, моделирование / В.В. Богатырева. – Новополоцк : ПГУ, 2013. – 400 с.
3. Ашманов, С.А. Математические модели и методы в экономике / С.А. Ашманов. – М. : Наука, 2009. – 447 с.
4. Черемных, Ю.Н. Математические модели развития народного хозяйства / Ю.Н. Черемных. – М. : ДИС, 1986. – 147 с.
5. Единый центр дистанционного образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://voronova-on.ru/>. – Дата доступа: 16.09.2016.

УДК 330.332

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ  
ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ****Е.А. ВИНОГРАДОВА***(Представлено: д-р экон. наук, проф. В.В. БОГАТЫРЕВА)*

*Рассмотрен зарубежный опыт формирования венчурного предпринимательства. Представлены 3 типа моделей инновационной деятельности развитых стран мира. Так же проведен анализ четырех наиболее востребованных секторов по числу инвестиций и количеству сделок в мире.*

В последние годы на фоне медленного восстановления мировой экономики и нестабильной ситуации на фондовых рынках усиливается глобализация венчурного капитала. Экономический рост, наблюдаемый в развивающихся странах, влечет за собой структурные изменения на венчурном рынке.

Глобализация венчурного капитала проявляется по-разному: начиная с привлечения компаниями зарубежного финансирования и выхода на иностранные фондовые биржи или продажи иностранному стратегическому инвестору и заканчивая все более распространенной практикой открытия фондами представительств за рубежом и содействия своим портфельным компаниям в работе на новых рынках.

Объективной основой глобализации науки и технологий является всеобщность научного знания и технологических принципов. Коммерческая глобализация в сфере науки и технологий в значительной степени связана с увеличением масштабов деятельности ТНК, которые создают по всему миру региональные отделения, требующие для своей работы определенной научно-технологической базы [1]. Об эффективности процессов глобализации науки и технологий свидетельствует существенное расширение международного научно-технологического сотрудничества, повышение темпов роста мировой торговли наукоемкими товарами, а также постоянное расширение числа стран, производящих такие товары.

С развитием процессов глобализации науки и технологий совершенствуются формы, методы и модели международного научно-технологического сотрудничества, расширяются международные научные сети, активизируется международная торговля научно-технологическими знаниями [2].

В настоящее время можно выделить три типа моделей инновационной деятельности развитых стран.

Таблица 1

Модели инновационного развития зарубежных стран

Модель	Страна
ориентация на лидерство в науке, реализацию крупномасштабных целевых проектов, охватывающих все стадии научно-производственного цикла, как правило, со значительной долей научно-инновационного потенциала в оборонном секторе	США, Англия, Франция
ориентация на распространение нововведений, создание благоприятной инновационной среды, рационализацию всей структуры экономики	Германия, Швеция, Швейцария
ориентация на стимулирование нововведений путем развития инновационной инфраструктуры, обеспечения восприимчивости к достижениям мирового научно-технического прогресса, координации действий различных секторов в области науки и технологий	Япония, Южная Корея

На протяжении последних семи лет наибольший объем инвестиций и максимальное количество сделок (86% и 88% соответственно) приходились на четыре сектора:

- информационные технологии;
- здравоохранение;
- потребительские услуги, деловые;
- финансовые услуги.

**Информационные технологии**

IT-сектор сохраняет лидирующие позиции: за первые три квартала 2013 года на его долю пришлось 32% от общего количества сделок. Этот сектор занимает ведущие позиции в течение последних семи лет начиная с 2007 года. Ежегодно его доля составляет около 30% от общего числа сделок. Что ка-

сается объемов инвестиций, то и здесь этот сектор продолжает лидировать, привлекая 27% среднегодового объема инвестиций. После сокращения годового объема инвестиций и количества раундов на 2–3% в 2007–2011 годах, в период с 2012 по 2013 год был отмечен подъем, связанный с быстрым развитием мобильных устройств, облачных технологий, технологий обработки больших массивов данных.

На протяжении 2007–2013 годов сектор информационных технологий оставался лидером в США, Европе. Наибольшее количество венчурных инвестиций в США привлечено именно в этом секторе, где на его долю пришлось 77% от общего объема инвестиций в течение последних двух лет (в период с 2012 года по третий квартал 2013 года).

Сегмент программного обеспечения был наиболее активным в секторе. При этом в Китае начиная с 2007 года наблюдается тенденция к спаду активности в секторе IT с последующим небольшим восстановлением в 2011 году (рис. 1).

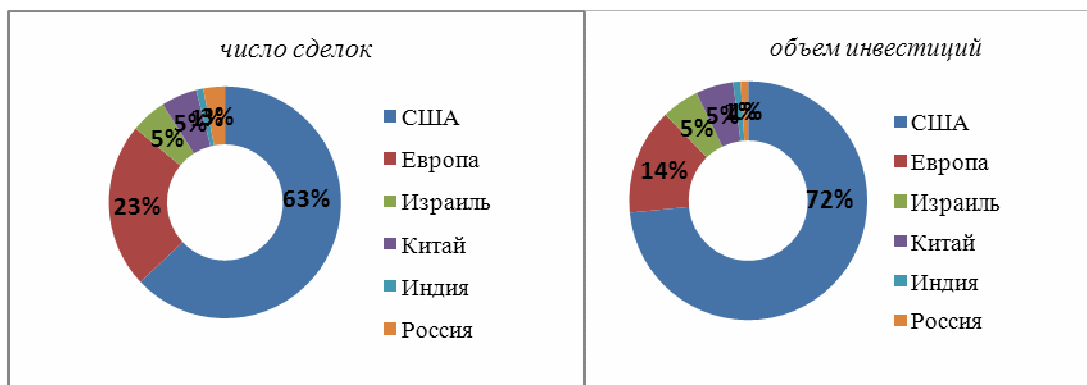


Рис. 1. Инвестиции в сектор информационные технологии (2007 г. – III кв. 2013 г., в среднем за период)

### Здравоохранение

Следующим после IT сектором по числу крупных венчурных инвестиций в течение рассматриваемого периода является здравоохранение. На его долю приходится 25% общего объема инвестиций и 21% от общего количества сделок [3].

На протяжении семи лет средний размер сделки для компаний в сфере здравоохранения составлял 10,1 млн. долларов – это второй по величине показатель среди всех секторов.

Интересной особенностью сектора здравоохранения является то, что по сравнению с другими секторами на его долю приходится наибольшее количество корпоративных венчурных инвестиций на стадии разработки продукта (рис. 2).

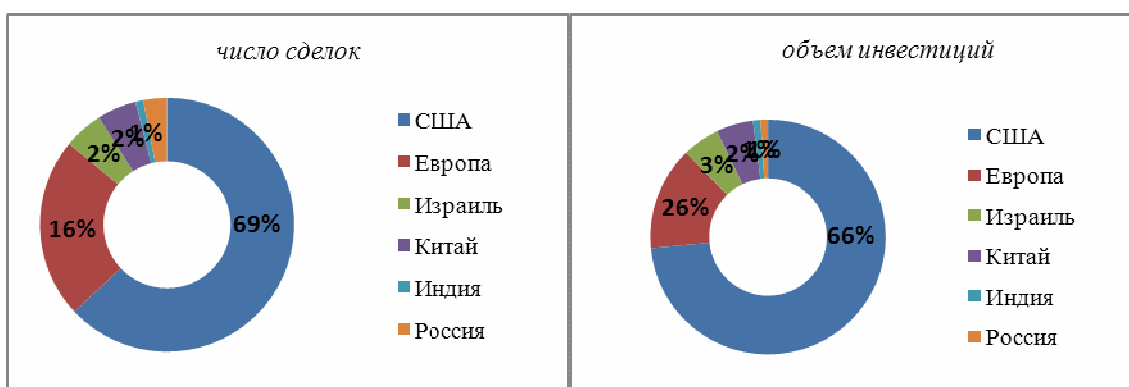


Рис. 2. Инвестиции в сектор здравоохранения (2007 г. – III кв. 2013 г., в среднем за период)

### Потребительские услуги

Сектор потребительских услуг также является приоритетным для рынка с точки зрения привлечения венчурных инвестиций. На его долю в среднем приходится 14% и 19% от общего объема инвестиций и количества сделок соответственно. В прошлом году сектор потребительских услуг продолжал лидировать в Индии и Китае, где объем венчурных сделок в указанной сфере был наибольшим по сравнению с другими секторами. В сложной ситуации для большинства экономик мира лишь компании из сектора

потребительских услуг проводили IPO в 2009 году. Объемы инвестиций в этот сектор находятся на подъеме с 2010 года благодаря росту числа пользователей смартфонов и сервисов в социальных сетях, таких как Facebook и Twitter.

В сегментах наибольшая доля инвестиций приходится на электронную коммерцию и потребительские услуги. При этом СМИ и сфера игровых развлечений обладают высоким потенциалом для привлечения инвестиций. Медианный период между привлечением последующих раундов венчурных инвестиций демонстрирует относительную стабильность. В период с 2011 года по третий квартал 2013 года он составлял 14-15 месяцев.

США и Европа остаются крупнейшими венчурными рынками в мире. На их долю приходится 88% от общей суммы инвестиций и 87% от общего количества сделок в первом квартале 2013 года. В США в 2012 году объем венчурного рынка снизился на 15% по сравнению с 2011 годом – до 29,7 млрд. долларов. Количество сделок также уменьшилось, однако сокращение было не столь значительным и составило 4% (до 3363 сделок). Тенденция к незначительному снижению сохранилась и в 2013 году [2].

В целом в США венчурная индустрия остается существенной частью экономики. За период с 2000 года по январь 2013 года в 8288 предприятий было вложено 167,9 млрд. долларов, при этом значительная часть инвестиций по-прежнему приходится на компании Кремниевой долины. Суммарный объем венчурных сделок в Кремниевой долине с начала 2000 года составляет 62,2 млрд. долларов и превышает объемы сделок во всех других инновационных центрах на территории США. В период с 2007 года по третий квартал 2013 года сектор IT был наиболее привлекательным для венчурных инвесторов (рис. 3).



Рис.3. Венчурные инвестиции в США по секторам и объему инвестиций (III кв. 2013 г.)

В 2012 году показатели на европейском венчурном рынке снижались, однако в 2013 году появились признаки восстановления. В третьем квартале 2013 года активность венчурных фондов увеличилась на 4% по объемам привлеченных средств и на 7% по количеству сделок по сравнению с третьим кварталом предыдущего года. Увеличение, пусть и незначительное, позволяет рассчитывать на изменение текущей отрицательной тенденции [3]. Однако снижение объемов привлекаемых фондами новых средств в Европе в 2013 году продолжилось. Число новых фондов уменьшилось со 101 в 2007 году до 37 в 2012 году и до 20 в течение первых трех кварталов 2013 года. Важно отметить, что данные за 2013 год показывают стабилизацию размеров фондов. Это позволяет предположить, что уровень инвестиционной активности также может стабилизироваться. В течение последних шести лет Великобритания остается лидером по числу активных венчурных фондов (в первую очередь, в IT-секторе) по сравнению с другими ключевыми европейскими венчурными рынками. В Европе сектор деловых и финансовых услуг стал лидером по объемам инвестиций в третьем квартале – в ходе 81 сделки было привлечено 388 млн. долларов. На сегмент услуг для предприятий пришлось 70% от общего количества инвестиций. Лидером по размеру инвестиций в Европе остался сектор потребительских услуг, где самым популярным стал сегмент потребительских информационных услуг. В третьем квартале 2013 года на долю этого сегмента пришлось 20% от общего количества сделок, совершенных в данном секторе в Европе.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1 Малашенкова, О.Ф. Венчурное финансирование инновационного развития мировой экономики / О.Ф. Малашенкова // Банковский вестник. – 2012. – № 25. – С. 44–51.
- 2 Инновационная деятельность и венчурный бизнес : науч.-метод. пособие / И.В. Войтов [и др.]. – Минск : ГУ «БелИСА», 2011. – 188 с.
- 3 Dow Jones Venture Source [Электронный ресурс]. – Россия, 2009. – Режим доступа: <http://www.dowjones.com/>. – Дата доступа: 10.09.2016.

УДК 336.71

**ПРИБЫЛЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА  
КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ****Е.А. НАФРАНОВИЧ***(Представлено: д-р экон. наук, проф. В.В. БОГАТЫРЕВА)*

*Рассмотрена проблема обеспечения финансовой стабильности банковского сектора, а именно проблема управления финансовой устойчивостью коммерческого банка. Определена проблема экономического содержания, функций и значения прибыли. Определена важность проведения анализа прибыльности банковской деятельности для оценки ее достаточности для продолжения успешного функционирования банка.*

Банковская система – одна из неотъемлемых структур рыночной экономики.

На современном этапе развития общества проблема обеспечения финансовой устойчивости кредитных организаций, в том числе коммерческих банков, приобретает ключевое значение. Напряженная обстановка на банковском рынке была одной из главных тем последних лет. Произошло заметное ужесточение денежно-кредитной политики и банковского контроля. Трудное финансовое положение кредитных организаций, с одной стороны, и необходимость расширения инвестиций в экономику — с другой, в известной степени обостряют проблему, превращают ее в одну из наиболее актуальных теоретических и практических вопросов национальной экономики [1].

Современная динамика развития банковского сектора и экономики страны в целом подтвердили необходимость реформирования банковской системы, с целью создания устойчивого, пользующегося доверием экономических агентов, банковского сектора, эффективно и в полной мере выполняющего функции финансового посредничества, способствующего развитию экономики в целом [2].

Важнейшим элементом обеспечения финансовой стабильности банковского сектора является финансовая устойчивость банка, при которой платежеспособность постоянна во времени, а соотношение собственного и заемного капитала обеспечивает эту платежеспособность и состояние финансовой стабильности в свете долгосрочной перспективы, которая связана со структурой баланса предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов, с условиями, на которых привлечены и обслуживаются внешние источники средств.

Управление финансовой устойчивостью коммерческого банка – это установление практического финансового механизма, при помощи которого происходит осуществление всей деятельности коммерческого банка в области финансов. Финансовый механизм представляет собой систему установленных государством форм, видов и методов организации финансовых отношений.

Условием доходности банковской деятельности, безусловно, является поддержание ликвидности, управление банковской прибылью, ее максимизация.

Экономика развитого государства не может существовать без банковской системы, а банковская система, в свою очередь, не может нормально функционировать и развиваться не получая прибыли. Иными словами, основная цель деятельности коммерческого банка – получение максимальной прибыли при обеспечении устойчивого длительного функционирования и прочной позиции на рынке [3].

Получение максимальной или, по крайней мере, удовлетворительной прибыли при сохранении приемлемого для банковских акционеров уровня риска в Республике Беларусь достигается с трудом. Последовательное достижение финансовой устойчивости банка предполагает, что он должен находиться в постоянном поиске новых возможностей дальнейшего роста, повышения прибыльности и более эффективного планирования и контроля.

Прибыль является главным фактором устойчивости и источником роста собственного капитала коммерческих банков. Поэтому основная задача любого коммерческого банка получать прибыль от своей деятельности, поддерживая оптимальное соотношение между ее величиной и риском получения убытков. Специфика же банковского дела заключается в том, что в своей деятельности коммерческие банки, в основном, оперируют не своими, а привлеченными или заемными капиталами. Следовательно, риску подвергаются, прежде всего, эти виды капиталов.

Количественная и качественная оценки прибыльности производятся с целью выяснения финансовой устойчивости банка. Речь в целом идет о качественной стороне дела и даже не о массе той прибыли, которая получена банком. Прибыль, используемая для оценки работы банка, – это итоговый показатель, но вопрос при этом заключается в том, за счет каких факторов она получена и как эта прибыль используется в дальнейшем: на накопление или потребление.

Поэтому изучение прибыли, ее составляющих и факторов, влияющих на ее динамику, занимает одно из центральных мест в анализе деятельности коммерческого банка. Размер прибыли зависит главным образом от объема полученных доходов и суммы произведенных расходов. Полученная прибыль является базой для увеличения и обновления основных фондов банка, прироста его собственного капитала, гарантирующего стабильность финансового положения и ликвидность баланса, обеспечения соответствующего уровня дивидендов, развитие повышения качества банковских услуг.

Проблема экономического содержания, функций и значения прибыли с давних пор были в поле зрения многих экономистов. Анализ научных трудов таких экономистов, как У.Петти, Ф. Кенэ, А.Тюрго, А.Смит, К.Маркс, Й.Шумпетер, Ф.Найт, А.Бабо убеждает в том, что в настоящее время отсутствует единое понимание такой категории как прибыль. В эволюции учений о происхождении прибыли экономистом А.Бабо определены наиболее приемлемые источники ее возникновения в современной рыночной экономике: «прибыль, заработанная благодаря инициативе; прибыль, полученная при благоприятных обстоятельствах; прибыль, извлечение которой возможно благодаря ее признанию общественными институтами, среди которых важную роль играют органы государственной власти. Ни одна из выше перечисленных причин возникновения прибыли в экономической реальности не встречается в чистом виде. В подавляющем большинстве случаев на процесс формирования прибыли влияют одновременно несколько причин, что указывает лишний раз на сложность и многомерность ее проявления как экономической категории.

Общественное значение банковской прибыли очень велико, значительно шире, чем прибыли других участников процесса воспроизводства, поскольку в ней заинтересованы большие группы населения, предприятия и государство. Так, например, заинтересованность в росте прибыли проявляют: акционеры (пайщики) банка, вкладчики, разместившие свои денежные средства в коммерческих банках, клиенты банка, заемщики, группы населения, которые редко прибегают к услугам коммерческих банков, заинтересованы в увеличении прибыли как источника устойчивого развития банковской системы, являющейся одним из условий стабилизации денежного обращения в стране; группы населения, предприятия и организации, источником доходов и содержания которых являются выплаты из бюджета.

Существенно важно, чтобы коммерческие банки получали достаточную прибыль. Она необходима банкам для привлечения нового капитала, позволяющего расширить объем и повысить качество предоставляемых услуг. Если в банковском деле доход на капитал ниже, чем в других отраслях, капитал устремится в другие, более прибыльные сферы применения.

Прибыль стимулирует деятельность руководства банка по расширению и совершенствованию операций, снижению затрат и повышению качества услуг.

Прибыль коммерческого банка – это финансовый результат, характеризующий эффективность его деятельности. Общая сумма прибыли определяется как разница между общей суммой доходов банка и общей суммой расходов (издержек). Прибыль (убыток), полученная коммерческим банком, – это показатель, концентрирующий в себе результаты различных пассивных и активных операций, отражающий влияние всех факторов, которые воздействуют на их деятельность.

Экономическая сущность банковской прибыли заключается и в том, что структура банковского капитала, создающего прибавочную стоимость, не однородна: значительная его часть – это привлеченный (заемный) капитал, другая, меньшая – собственный (учредительский) капитал. Это связано с тем, что в отличие от промышленного капиталиста банки оперируют в основном чужими капиталами. Методологическим подходом при раскрытии сущности банковской прибыли на макроуровне может послужить анализ специфики банковского продукта, приносящего ему прибавочный продукт (прибыль). В этом случае банк выступает как предприятие, осуществляющее специфическую деятельность.

Анализ прибыльности банковской деятельности проводится с целью оценки ее достаточности для продолжения успешного функционирования банка, в том числе для своевременного и полного покрытия расходов, связанных с невозвратом банковских активов, формированием внутрибанковских источников для осуществления затрат на развитие и повышение конкурентоспособности, а также для формирования необходимого уровня дивидендов, выплачиваемых акционерам [1].

Конечная цель проведения анализа – получение достоверной картины относительно текущего финансового положения банка, тенденций его изменения и прогноза на будущее, в том числе при возможном неблагоприятном изменении внешних условий.

Итак, можно сказать, что коммерческие банки нужно оценивать в динамике, что позволяет определить положительные и отрицательные стороны их деятельности. Именно показатели развития, а не состояния на определенный момент обеспечивают объективную информацию об устойчивости банка и перспективах его развития. А сущность банковского управления ликвидностью состоит в гибком сочетании противоположных требований ликвидности и прибыльности. Целевая функция управления ликвидностью коммерческих банков заключается в максимизации прибыли при обязательном соблюдении экономических нормативов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Тарханова, Е.А. Прибыль коммерческого банка как основной элемент устойчивого функционирования / Е.А. Тарханова, А.В. Леовнян // Молодой ученый. – 2014. – №15. – С. 210–213.
2. Исаев, Р.А. Комплексная типовая бизнес-модель коммерческого банка [Электронный ресурс]. – М., 2011. – Режим доступа: [http://www.businessstudio.ru/buy/modelshop/nm\\_bank](http://www.businessstudio.ru/buy/modelshop/nm_bank). – Дата доступа: 01.09.2016.
3. Кулаев, М.Ю. Управление активами и пассивами кредитной организацией, процентным риском и риском ликвидности на основе трансфертных ставок / М.Ю. Кулаев // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 1. – С. 55–58.



УДК 336.7

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ  
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

**А.В. ГРИБОВСКАЯ**  
(Представлено: А.В. ВЕРИГО)

*Исследованы различные интерпретации к видению понятия «финансовая устойчивость коммерческого банка», выявлены сходства и различия существующих определений. Представлено собственное определение понятия «финансовая устойчивость коммерческого банка». Обозначены проблемы оценки финансовой устойчивости коммерческого банка.*

На данном этапе общественного развития проблема обеспечения финансовой устойчивости коммерческих банков, приобретает ключевое значение. Необходимость сохранения финансовой устойчивости коммерческого банка, с одной стороны, и расширения инвестиций в экономику – с другой, обостряют проблему, превращают ее в одну из наиболее актуальных теоретических и практических вопросов национальной экономики.

Обеспечение финансовой устойчивости коммерческих банков, в частности банковской системы страны в целом, – чрезвычайно важная задача, так как годы финансовых потрясений нанесли серьезный финансовый ущерб физическим и юридическим лицам. Белорусская финансовая система нуждается в единой стратегии развития, адекватной централизованной системе оценки основных показателей оценочного определения финансового состояния банков, в нормативно обеспеченных и понятных методиках анализа финансовой устойчивости коммерческих банков, а также в открытой и очевидной для конечных пользователей (физических и юридических лиц – клиентов банков) информации [1, с. 44].

Существует множество определений понятия «финансовая устойчивость», что говорит о его сложном системном характере, работающем в постоянно изменяющихся внешних и внутренних условиях.

Анализ финансовой устойчивости (надежности) банка осуществляется посредством внутренней и внешней оценки деятельности [2, с. 294].

Внутренняя оценка осуществляется самим банком как элемент менеджмента и предполагает оценку развития банка, его финансового состояния, соблюдение действующего законодательства и пруденциальных норм, внутренних положений и инструкций [2, с. 294].

Внешняя оценка осуществляется разными субъектами в различных целях. Она может проводиться Национальным банком, аудиторскими фирмами, банками – партнерами, рейтинговыми агентствами [2, с. 295].

Нельзя говорить о финансовой устойчивости банка как об обычном хозяйствующем субъекте. Банк является специфическим хозяйствующим субъектом, и значит говорить о нем нужно со стороны специфичности выполняемых им функций.

По результатам проведенного теоретического исследования были выделены группы авторов, которые с определенной долей условности можно разделить на две группы, что представлено в таблице.

Таблица

Подходы к определению понятия «финансовая устойчивость коммерческого банка»

Группы авторов	Подходы к определению понятия «финансовая устойчивость коммерческого банка»
Маркова, Арнаут, Рамазанов, Борискина, Шмарловская, Татарина	Возможность (способность) банка в течение длительного периода времени поддерживать приемлемый уровень риска и надежности, выполнять на заданном уровне присущие ему функции и роль в экономике вне зависимости от воздействия внешних и внутренних факторов, влияющих на их осуществление, достигать равновесного состояния в существующей экономической среде и удерживать данное состояние, поддерживать (адаптировать) финансовые ресурсы, при которых банк может успешно развиваться.
Благодатских, Вотинцева	Комплекс характеристик его деятельности, демонстрирующую, сбалансированную и своевременную политику управления ликвидностью банка и собственным капиталом, в соответствии с быстро меняющимися внешними и внутренними условиями функционирования с целью предотвращения дефицита (профицита) платежного баланса банка, непроизводительных затрат и убытков, а также снижения экономических выгод, устойчивость может быть оценена качеством активов, достаточностью капитала и эффективностью деятельности.

Источник: собственная разработка на основе данных [1–3; 6–10].

Первая группа – под финансовой устойчивостью понимает возможность или способность банка удерживать свои позиции стабильности в неустойчивое для страны или мира состояние, выполнять свои функции в независимости от внешних и внутренних факторов. Вторая – говорит о финансовой устойчивости, как о множестве устойчивых показателей, характеризующих деятельность банка со стороны баланса, капитала, качества пассивов и активов.

В целом все современные авторы сходятся во мнении, что это качественная характеристика деятельности банка, которая характеризуется достаточностью капитала, качеством активов и эффективностью деятельности коммерческого банка.

Обобщая проведенное теоретическое исследование, на наш взгляд, понятие финансовой устойчивости коммерческого банка можно представить следующим образом - это комплекс характеристик (показателей) его деятельности, регулируемых законодательно, характеризующий, насколько банк в течении длительного периода времени способен эффективно работать на рынке банковских услуг, отвечать по принятым обязательствам и обеспечивать развитие банка в среднесрочной и долгосрочной перспективах в изменяющихся экономических условиях. Осуществляя банковские операции, достигая их сбалансированности и слаженности, банки стремятся обеспечить свою надежность и устойчивость в рыночных отношениях.

Финансовую устойчивость мы можем рассматривать и как количественную оценку устойчивости, что является качественной и своевременной оценкой кредитоспособности. Что отражается через разумно проведенные депозитарную и кредитную политики (привлечение и эффективное размещение денежных средств). Эти стороны взаимосвязаны и взаимозависимы. Назначение оценки состоит в определении масштабов развития всей банковской системы и отдельных банков, в выявлении лидеров банковского бизнеса, в констатации успеха или поражения конкретных банков в конкурентной борьбе.

Если глобально посмотреть на наше понятие, то на сегодняшний день самой важной составляющей для банка является его репутация. Репутация банка – это совокупная оценка обществом деятельности банка, а так же действий его реальных владельцев. В репутации учитывается ряд факторов, среди которых на первое место выступает финансовое состояние банка.

Репутация строится при помощи рейтингов, которые определяют независимые рейтинговые агентства. Основными из самых влиятельных и известных рейтинговых агентств считаются следующие: Standard & Poog's, Moody's и Fitch Ratings. Рейтинговые агентства для проведения оценок, как правило, пользуются материалами отчетности банков, публикуемыми в открытой печати. Агентствами разрабатываются собственные методики оценки надежности банков. Но позволить себе услуги таких агентств может не каждый банк (в Республике Беларусь лишь 6 крупных, ориентированных на международный рынок банков). Отметим, что данные агентства проводят анализ по методикам отличным от белорусского законодательства. Белорусские банки также стремятся создавать собственные методики оценки показателей устойчивости, куда входит количественная и качественная оценки. Количественная оценка предусматривает анализ финансовых показателей. При такой оценке выбирается определенная позиция в градации шкалы баллов, что и является недостатком данной системы, потому что градация шкалы, баллы выбираются экспертно и являются не объективными [3, с. 35–36].

Рейтинговая оценка, осуществляемая государственными органами банковского надзора, дает наиболее полное и глубокое представление о надежности коммерческих банков. Банковский надзор является системой, которой пользуется правительство той или иной страны, чтобы гарантировать безопасность и стабильность банковского сектора как важного фактора экономического роста страны, доверия вкладчиков к банкам.

Простого способа для анализа устойчивости нет, а услуги агентств может позволить не каждый, что и вызывает необходимость в разработке своих методик. Это довольно сложная задача для коммерческих банков, поскольку необходим анализ на основе большого количества показателей. Что делает разработку своей независимой методики стратегической задачей [3, с. 35–36]. Но необходимо соблюдать принцип консервативности при осуществлении оценок текущего состояния нормативного капитала банка, рисков, активов, обязательств и операций, не отраженных в балансе, т.е. соблюдать осторожность при применении суждений, оценивая их с позиции наибольшего риска [4, с. 10].

Если в целом рассматривать банковский сектор, то для него устойчивость будет состоянием, при котором банковский сектор предусматривает результативное распределение экономических ресурсов, дает возможность соответствующе оценивать финансовые риски и совершать управление ими. К рассмотрению вопроса об устойчивости нужно подходить системно, чтобы видеть все стороны соответствующего периода. С этой целью и были выработаны 5 основных элементов для анализа устойчивости банковского сектора, такие как: мониторинг текущей ситуации, анализ тенденций, анализ сценариев, стресс тестирование, системы раннего предупреждения – и каждый из них предусматривает собственный набор принципов и методов [5, с. 23–24].

В заключении отметим, что обеспечение устойчивости банковской системы в долгосрочной перспективе без повышения прозрачности банковской деятельности сложно. В связи с этим проводимая в Беларуси политика по привлечению стратегических инвесторов в банки, в том числе иностранных инвесторов, последовательно дополняется ужесточением требований к раскрытию информации о конечном собственнике банков. Эти и другие меры, направленные на повышение прозрачности деятельности банков, будут способствовать формированию здоровой конкурентной среды в банковском секторе и поддержанию его стабильности. В целом Национальный банк Республики Беларусь проводит последовательную работу, направленную на формирование эффективной системы обеспечения устойчивости банковского сектора, привнося тем самым вклад в поддержание финансовой стабильности в экономике Беларуси.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Вотинцева, Р.С. Современные теоретические подходы к определению понятия «финансовая устойчивость коммерческих банков» / Р.С. Вотинцева // Вестн. удмуртского ун-та : экономика и право. – 2014. – № 3. – С. 44–47.
2. Благодатских, И.В. Финансовая устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы ее оценки / И.В. Благодатских // Актуальные вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 294–299.
3. Шмарловская, С.С. Необходимость определения финансовой устойчивости и надежности банков / С.С. Шмарловская // ПолосГУ. – 2013. – № 5. – С. 35–36.
4. Инструкция о нормативах безопасного функционирования для банков, открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь» и небанковских кредитно-финансовых организаций [Электронный ресурс] : постановление Правления Национального банка Респ. Беларусь, 29 июня 2016 г., № 361 : с изм. и доп. // Сайт Национального банка Респ. Беларусь. – Режим доступа: [https://www.nbrb.by/Legislation/documents/PP\\_137\\_2016.pdf](https://www.nbrb.by/Legislation/documents/PP_137_2016.pdf) . – Дата доступа: 10.09.2016.
5. Каллаур, П.В. Система обеспечения устойчивости банковского сектора Республики Беларусь / П.В. Каллаур // Деньги и кредит. – 2008. – № 6. – С. 23–28.
6. Маркова, О.М. Оценка финансовой устойчивости кредитных организаций: зарубежный и российский опыт / О.М. Маркова // Финансы, денежный оборот и кредит. – 2015. – № 13. – С. 33.
7. Арнаут, И.И. К вопросу финансовой устойчивости коммерческого банка / И.И. Арнаут // К вопросу. – 2012. – № 24. – С. 52.
8. Татарина, Л.В. Критерии оценки финансовой устойчивости коммерческого банка с позиции субъектного состава банка / Л.В. Татарина // Известия. – 2013. – № 3. – С. 17.
9. Рамазанов, А.В. К вопросу о финансовой устойчивости / А.В. Рамазанов // Банковское дело. – 2012. – № 32 (512). – С. 36–37.
10. Борискина, Ю.А. «Три кита» банковской системы Республики Мордовия: оценка финансовой устойчивости / Ю.А. Борискина // Вестник. – 2009. – № 8. – С. 43.

УДК 336.7

**ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ  
ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА****А.В. ГРИБОВСКАЯ***(Представлено: А.В. ВЕРИГО)*

*Рассмотрена динамика нормативов базовых показателей оценки финансовой устойчивости коммерческого банка согласно международной практики. Выделены показатели, расчет которых, в рамках национального законодательства, может отличаться. Представлены нормативы безопасного функционирования коммерческого банка согласно национального законодательства, обозначены существующие проблемы.*

Допуск на финансовый рынок финансово устойчивых кредитных организаций – необходимое условие стабильного функционирования банковской системы.

Улучшение системы оценки деятельности коммерческих банков и их финансовой устойчивости способствует повышению стабильности как отдельно взятого банка, так и банковской системы страны в целом. Такая система позволит найти проблемные банки на более ранней стадии посредством их мониторинга, который учитывает достаточность капитала, качество активов, уровень управляемости ликвидностью, оптимальность структуры пассивов и результаты финансовой деятельности [1, с. 163].

В силу динамичного развития финансовой системы быстро устаревают и требуют регулярного обновления действующие теоретические и практические подходы к обеспечению и оценке финансовой устойчивости кредитных организаций и банковской системы в целом, что представляет собой значительную проблему для менеджеров, которые ответственны за обеспечение финансовой устойчивости банков [1, с. 163].

Для решения обозначенной проблемы необходимы существенные изменения в подходах к определению устойчивости, как в самой структуре кредитно-финансовой системы, так и в ее системообразующих элементах – коммерческих банках.

В связи с тем, что банковский сектор тесно взаимосвязан с другими звеньями финансовой системы государства, необходимо было создание ряда показателей. Для сопоставимости индикативных показателей на международном уровне Международный валютный фонд вместе с монетарными властями стран мира разработал «Руководство по составлению показателей финансовой устойчивости», в котором было использовано 39 индикаторов. Данные показатели разделены на две группы:

- базовый набор (12 индикаторов), отражающий состояние и устойчивость банковского сектора;
- рекомендуемый набор (27 индикаторов), включающий показатели финансового сектора (в том числе банковский сектор), сектора домашних хозяйств, финансового рынка и рынка недвижимости.

Включение показателей, не относящихся к банковскому сектору, показывает взаимосвязь секторов экономики, например, неблагоприятные события в реальном секторе могут привести к снижению качественных показателей кредитного портфеля банков и таким образом отрицательно повлиять на финансовую устойчивость банковской системы.

Рассмотрим нормы некоторых базовых показателей финансовой устойчивости в динамике 2012-2016 гг. на 01 января соответствующего года, которые рассчитаны в соответствии с методикой, изложенной в издании Международного валютного фонда «Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению» (МВФ, 2007) (табл. 1).

Отметим, что расчет данных наборов показателей в полной мере не осуществляется, так как каждой стране присущи индивидуальные особенности в составлении бухгалтерских балансов и годовых отчетов. Согласно национальному законодательству может различаться порядок расчета и нормативный (рекомендуемый) размер следующих показателей используемых в базовом наборе:

- размер нормативного капитала;
- оценка видов риска;
- норма прибыли на активы и норма прибыли на собственный капитал;
- расчет ликвидных активов.

Таблица 1

## Динамика нормы базовых показателей финансовой устойчивости

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
	01.01.	01.01.	01.01.	01.01.	01.01.
Базовый набор					
Отношение нормативного капитала к активам, взвешенным по риску	24,7	20,8	15,5	17,4	18,7
Отношение нормативного капитала первого уровня к активам, взвешенным по риску	20,4	16,2	11,5	12,9	14,7
Отношение необслуживаемых кредитов и займов за вычетом созданных резервов к капиталу	11,8	17,6	14,0	14,6	21,2
Отношение необслуживаемых кредитов и займов к совокупным валовым кредитам и займам	4,2	5,5	4,4	4,4	6,8
Отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: резиденты,	98,4	99,6	100,0	99,6	99,5
Отношение распределения кредитов по секторам к совокупным кредитам и займам: нерезиденты	1,6	0,4	0,0	0,4	0,5
Норма прибыли на активы	2,1	2,2	2,3	2,1	1,3
Норма прибыли на собственный капитал	19,1	14,8	16,2	15,3	10,4
Отношение прибыли по процентам к валовому доходу	10,7	14,8	11,2	9,9	10,6
Отношение непроцентных расходов к валовому доходу	94,2	92,0	92,9	94,5	96,2
Отношение ликвидных активов к совокупным активам (коэффициент ликвидных активов)	40,5	33,2	30,0	29,7	26,0
Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам	127,8	96,3	89,6	89,9	75,8
Отношение чистой открытой валютной позиции к капиталу	5,5	9,2	11,3	9,1	4,4

Источник: собственная разработка на основе данных [2].

Далее рассмотрим нормы рекомендованных показателей (таблица 2). Пропуски отражают отсутствие последних в представленных периодах.

Таблица 2

## Динамика нормы рекомендованных показателей финансовой устойчивости

Показатель	2012	2013	2014	2015	2015
	01.01	01.01	01.01	01.01	01.01
<b>Рекомендуемый набор</b>					
<b>Депозитные учреждения</b>					
Отношение капитала к активам	14,0	14,4	14,0	13,3	12,8
Отношение крупных открытых позиций к капиталу	153,4	109,6	127,6	140,7	193,8
Отношение валовой позиции по производным финансовым инструментам на стороне активов к капиталу					7,1
Отношение валовой позиции по производным финансовым инструментам на стороне пассивов к капиталу					0,5
Отношение расходов на персонал к непроцентным расходам				6,1	5,4
Спред между максимальной и минимальной межбанковскими ставками, базисных пунктов				4050,0	1170,0
Отношение депозитов клиентов к совокупным кредитам и займам (без межбанковских)				81,1	87,6
Отношение валютных кредитов и займов к совокупным кредитам и займам			51,3	52,3	58,1
Отношение валютных обязательств к совокупным обязательствам			63,5	63,3	74,1
<b>Рынки недвижимости</b>					
Отношение кредитов и займов на жилую недвижимость к совокупным кредитам и займам					12,7
Отношение кредитов и займов на коммерческую недвижимость к совокупным кредитам и займам					2,3

Источник: собственная разработка на основе данных [2].

Как видно из таблицы 2, в последние три года было добавлено значительное количество новых показателей, как в разделе депозитных учреждений, так и в новый раздел рынка недвижимости. На наш взгляд, это связано с возникшей заинтересованностью высших органов власти по данным позициям в рамках современных тенденций развития банковской системы страны.

В Республике Беларусь финансовую устойчивость банка составляют следующие нормативы безопасного функционирования (далее НБФ):

- минимальный размер нормативного капитала;
- нормативы достаточности нормативного капитала банка;
- норматив леведреджа;
- нормативы ликвидности банка;
- норматив ограничения концентрации риска;
- нормативы участия банка в уставных фондах других коммерческих организаций;
- нормативы ограничения валютного риска;
- норматив соотношения привлеченных средств физических лиц и активов банка с ограниченным

риском [3, с. 13].

В целом показатели разделены по различным критериям устойчивости, таким как:

- объем собственного капитала;
- качество активов;
- ликвидность;
- доходность;
- уровень управления банком.

Отдельно рассмотрим норматив о минимальном размере нормативного капитала, чтобы понять необходимость его расчета. Нормативный капитал является основой коммерческой деятельности банка, предназначен для покрытия расходов в обычных и стрессовых условиях. Рассчитывается как сумма капитала 1 уровня и капитала 2 уровня.

Капитал 1 уровня наиболее устойчив, поскольку необходим для поддержания нормативного функционирования банка, и включает в себя основной и дополнительный капитал 1 уровня. Главными его составляющими являются зарегистрированный уставный фонд банка, эмиссионные разницы, фонды банка и прибыль прошлых лет, подтвержденная внешним аудитом.

Капитал 2 уровня предназначен для покрытия потерь, понесенных банком при прекращении его деятельности. Данный капитал имеет менее стабильные источники. Они включают неподтвержденную внешним аудитом прибыль текущего года и прошлых лет с учетом использования; фонды, сформированные из этой прибыли; переоценку основных средств и незавершенного строительства; суммы переоценки ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи и прочих статей баланса, учитываемые с понижающим коэффициентом, и другие источники.

Рассмотрим формулы и нормативные значения основных НБФ по данным из Инструкции о НБФ для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций (табл. 3).

Таблица 3

Формулы и нормативные значения нормативов безопасного функционирования

НБФ	Формула НБФ	Нормативное значение
1	2	3
Минимальный размер нормативного капитала		450,0 млрд белорусских рублей для банка
Нормативы достаточности нормативного капитала банка	$DK = \frac{HK(OKI, KI)}{KP + A \cdot (OP + PP)} \cdot 100\%$ <p>где <math>HK</math> (<math>OKI, KI</math>) – размер нормативного капитала (основного капитала I уровня, капитала I уровня);  <math>KP</math> – величина кредитного риска;  <math>PP</math> – величина рыночного риска;  <math>OP</math> – величина операционного риска;  <math>A</math> – число, равное 10 (при расчете значения достаточности нормативного капитала), 22,2 (при расчете значения достаточности основного капитала I уровня) и 16,7 (при расчете значения достаточности капитала I уровня).</p>	<p>норматив достаточности основного капитала I уровня – в размере 4,5 процента;</p> <p>норматив достаточности основного капитала I уровня с учетом консервационного буфера – в размере 5,125 процента ;</p> <p>норматив достаточности капитала I уровня – в размере 6 процентов;</p> <p>норматив достаточности капитала I уровня с учетом консервационного буфера – в размере 6,625 процента;</p> <p>норматив достаточности нормативного капитала – в размере 10 процентов;</p> <p>норматив достаточности нормативного капитала с учетом консервационного буфера – в размере 10,625 процента.</p>

Окончание таблицы 3

1	2	3
Норматив левереджа	соотношение капитала I уровня и совокупной суммы требований, учитываемых на балансовых счетах, и обязательств, учитываемых на внебалансовых счетах банка, подверженных рискам.	не менее 3 процентов
Нормативы участия банка в уставных фондах одной другой коммерческой организации		Не более 5% от нормативного капитала банка
Нормативы ограничения валютного риска	Процентное соотношение величины открытой позиции банка по валютному риску и нормативного капитала банка	величина суммарной открытой позиции по всем видам иностранных валют и драгоценных металлов в виде банковских слитков, переоцениваемых мерных слитков, переоцениваемых монет не может превышать 10 процентов от нормативного капитала банка; величина чистой открытой позиции по каждому виду иностранной валюты и драгоценного металла в виде банковских слитков, переоцениваемых мерных слитков, переоцениваемых монет отдельно не может превышать 10 процентов от нормативного капитала банка; величина чистой открытой позиции по форвардным сделкам по каждому виду иностранной валюты и драгоценного металла в виде банковских слитков, переоцениваемых мерных слитков, переоцениваемых монет отдельно не может превышать 10 процентов от нормативного капитала банка

*Источник: собственная разработка на основе данных [3].*

Как мы можем заметить, расчет данных показателей – это довольно кропотливая работа, включающая дополнительные знания о некоторых составляющих формул, которые достаточно непросто найти. Кроме этого имеют место дискуссии относительно методики расчета данных показателей. В инструкции существует статья, которая указывает на принятие в расчет специальных резервов на покрытие возможных убытков по активам и операциям. Поэтому расчет показателей отдельными лицами, не работающими в банке, будет затруднительным, в связи с недостатком сведений.

В заключении отметим, несмотря на определенный прогресс в формировании системы анализа устойчивости банковского сектора, используемой в Национальном банке Республики Беларусь, инструментарий нуждается в дальнейшем совершенствовании и развитии. В частности, требуется, на наш взгляд, доработка методологии мониторинга показателей финансовой устойчивости банковского сектора. Нерешенным в полной мере остается вопрос о том, необходимо ли полностью переходить к использованию индикаторов финансовой устойчивости, используемых в межстрановых сопоставлениях, или же ориентироваться на показатели, учитывающие специфику отечественного банковского сектора. В последнем случае требуется научно обосновать выбор таких индикаторов стабильности и разработать методики их измерения. Кроме того, повысить практическую значимость данного инструмента мониторинга поможет разработка методических подходов к определению пороговых значений показателей финансовой устойчивости, что позволит использовать эти показатели для построения систем раннего предупреждения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гоголь, Д.А. Проблематика финансовой устойчивости коммерческого банка и методов ее оценки / Д.А. Гоголь // Финансы. Бухгалтерский учет. – 2011. – № 2 (19). – С. 163.
2. Показатели финансовой устойчивости [Электронный ресурс] // Сайт Национального банка Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/FinancialCapability/>. – Дата доступа: 10.09.2016.
3. Инструкция о нормативах безопасного функционирования для банков, открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь» и небанковских кредитно-финансовых организаций [Электронный ресурс] : постановление Правления Национального банка Респ. Беларусь, 29 июня 2016 г., № 361 : с изм. и доп. / Сайт Национального банка Респ. Беларусь. – Режим доступа: [https://www.nbrb.by/Legislation/documents/PP\\_137\\_2016.pdf](https://www.nbrb.by/Legislation/documents/PP_137_2016.pdf). – Дата доступа: 10.09.2016.

УДК 336.7

**ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПО ВОПРОСУ  
ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА****А.В. ГРИБОВСКАЯ***(Представлено: А.В. ВЕРИГО)*

*Рассмотрен зарубежный опыт оценки финансовой устойчивости коммерческого банка. Систематизированы показатели оценки финансовой устойчивости коммерческих банков, согласно их экономического содержания. Представлена сравнительная характеристика зарубежных методик оценки финансовой устойчивости банка по различным критериям.*

В современных условиях усиления конкурентной борьбы, расширения видов банковских услуг, постоянного изменения внешних факторов, в которых осуществляют деятельность коммерческие банки, необходимы всесторонняя, достоверная оценка их финансовой устойчивости, а также изыскание способов ее повышения. В белорусских научных и практических кругах осуществляется постоянный поиск направлений развития методики оценки финансовой устойчивости банков. Поэтому весьма актуальным представляется изучение зарубежного практического опыта, накопленного в этой области.

Понятие «финансовая устойчивость коммерческого банка» можно представить следующим образом - это комплекс характеристик (показателей) его деятельности, регулируемых законодательно, характеризующий, насколько банк в течение длительного периода времени способен эффективно работать на рынке банковских услуг, отвечать по принятым обязательствам и обеспечивать развитие банка в среднесрочной и долгосрочной перспективах в изменяющихся экономических условиях [1, с. 33].

Все зарубежные методики оценки финансовой устойчивости коммерческого банка можно разделить на 4 категории:

- 1) рейтинговые системы оценки (PATROL, ORAP, CAMEL);
- 2) системы коэффициентного анализа (BAKIS);
- 3) комплексные системы оценки банковских рисков (RATE, RAST);
- 4) статистические модели (FIMS, SAABA).

Начнем с рейтинговой системы оценки, рассмотрим на примере системы PATROL. Целью системы PATROL выступают осуществление дистанционного анализа финансового положения кредитных организаций и выявление тех из них, где необходимо провести выездную проверку. Во время анализа рассчитывают пять составляющих: достаточность капитала, прибыльность, качество кредитов, организация, ликвидность [2, с. 180].

Французская рейтинговая система ORAP (Organization and Reinforcement of Preventive Action) существенно отличается. Цель этой системы – объяснение значительных проблем в банке на базе оценки всех составляющих рисков, которые связаны с его деятельностью и с использованием качественной и количественной информации. Она состоит из 14 показателей, делящихся на 5 групп: пруденциальные коэффициенты (капитал, ликвидность и т.д.); небалансовая и балансовая деятельность (качество активов); рыночный риск; доходы; качественные критерии (держатели акций, управление и внутренний контроль) [3, с. 63].

Еще одна самая известная в мире рейтинговая система оценки устойчивости коммерческих банков – CAMEL. Ею пользуются американские организации, которые ведут контроль за банковской деятельностью. CAMEL формируется из пяти интегральных компонентов [3, с. 77]:

- Capital Adequacy (достаточность капитала);
- Asset Quality (качество активов);
- Managements factors (факторы управления);
- Earnings (доходность);
- Liquidity (ликвидность).

К тому же каждый цельный компонент, в свою очередь, подразделяется на более мелкие составляющие, оценивающиеся по пятибалльной шкале. В итоге составляется сводная характеристика каждой группы устойчивости в зависимости от состояния всех ее составляющих.

К системе коэффициентного анализа относится BaKred System (BAKIS), которая применяется с 1997 года Центральным банком Германии. Главной целью является быстрая оценка финансового состояния кредитной организации, выявление различий в динамике кредитного, рыночного и риска ликвидности, а также выявление общих тенденций в финансовом секторе экономики. Во время анализа рассчитывается 47 коэффициентов [2, с. 135–136].

Банком Англии для оценки финансовой устойчивости банков с 1997 года применяется система RATE, которая включает 3 связанных блока: оценку риска (Risk Assessment), инструменты надзора



(Tools) и оценку эффективности применения инструментов надзора (Evaluation). Оценка риска происходит на базе показателей, которые отражают категории риска банковского бизнеса и адекватность контроля за рисками. Следующий этап состоит в разработке специфических для каждого кредитного института инструментов надзора, программ и подходов с целью наиболее эффективного осуществления надзорных функций. Оценка эффективности применения инструментов надзора осуществляется в форме заключения о работе на всем протяжении надзорного периода, о изменениях, которые произошли за это время в функционировании кредитного института [3, с. 92–93].

В Нидерландах с 1999 года действует система RAST (Risk Analysis Support Tool). Данная система используется для оценки уровня рисков, которые принимает на себя банк, и включает 4 главных этапа: общее представление и финансовый анализ организации на базе имеющейся отчетности и результатов последних исследований на местах; деление организации на крупные управленческие подразделения и виды деятельности; оценка рисков и управления отдельными подразделениями; агрегирование показателей и составление отчетов [4, с. 7].

Оценка деятельности банка по методике FIMS (Financial Institutions Monitoring System) включает два этапа. На первом этапе (рейтинг FIMS) вычисляется более 30-ти коэффициентов и предоставляется оценка текущему состоянию банка. Во втором этапе (категория риска FIMS) осуществляется долгосрочная оценка прогнозируемого состояния банка, в основе которой лежит определение вероятности упадка банка на протяжении последующих двух лет [3, с. 94–95].

Французской банковской комиссией разработана система поддержки банковского анализа SAABA, которая состоит из трех диагностических блоков. Первый (блок количественного анализа) – анализирует кредитный портфель банка и вычисляет вероятность невозвращения различных типов кредитов. Второй блок анализирует качество владельцев акций банка (включая готовность этих юридических и физических лиц поддерживать кредитное учреждение). Третий блок исследует качество управления банком, внутренний контроль и ликвидность на базе рейтинговых данных, результатов исследований на местах и сведений по рынкам. Используя цельную полученную информацию система вырабатывает синтетический диагноз банка, к тому же предоставляет оценку его надежности (по пятибалльной шкале) [4, с. 12].

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что главным недостатком зарубежных методик оценки финансовой устойчивости банка является то, что существующие методики позволяют достоверно оценить только текущее финансовое положение банка.

Сравнительная характеристика зарубежных методик оценки финансовой устойчивости коммерческих банков представлена в таблице.

Таблица

Сравнительная характеристика зарубежных методик оценки финансовой устойчивости коммерческих банков

Методика	Информационная база анализа	Наличие денежных (количественных) показателей	Наличие неденежных (качественных) показателей	Наличие заключительной экспертной оценки	Наличие рейтинга по анализу
PATROL	Открытая отчетность банка, результаты выездных проверок	Присутствует	Отсутствует	Отсутствует	Ранжирование банков
ORAP	Открытая отчетность банка, результаты выездных проверок	Присутствует	Присутствует	Присутствует	Ранжирование банков
BAKIS	Открытая отчетность банка	Присутствует	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует
CAMEL	Открытая отчетность банка, данные о банке из средств массовой информации	Присутствует	Присутствует	Присутствует	Ранжирование банков
RATE	Открытая отчетность банка, результаты выездных проверок	Присутствует	Присутствует	Присутствует	Отсутствует
RAST	Открытая отчетность банка, результаты выездных проверок	Присутствует	Присутствует	Присутствует	Отсутствует
SAABA	Открытая отчетность банка	Присутствует	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует
FIMS	Открытая отчетность банка	Присутствует	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует

Источник: собственная разработка на основании [2; 4].

Как видно из таблицы, основным источником информации для анализа устойчивости банка является публикуемая отчетность, во всех рассмотренных моделях используются количественные показатели, в то время как качественные присутствуют не во всех, что и приводит к неполноценной оценке деятельности банка. Наибольшее отличие наблюдается по критерию «Наличие рейтинга по анализу».

Отметим, несмотря на большое разнообразие методик оценки финансовой устойчивости, до сих пор не создана модель, которая позволила бы адекватно оценивать финансовую устойчивость коммерческого банка.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Маркова, О.М. Оценка финансовой устойчивости кредитных организаций: зарубежный и российский опыт / О.М. Маркова // Финансы, денежный оборот и кредит. – 2015. – № 13. – С. 33.
2. Фетисов, Г.Г. Устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы ее оценки / Г.Г. Фетисов. – М. : Финансы и статистика, 1999. – С. 135–136.
3. Лаврушин, О.И. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации : учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова. – М. : КНОРУС, 2011. – С. 92–95.
4. Шевриновский, В.Н. Развитие систем банковского мониторинга: анализируя мировой опыт / В.Н. Шевриновский // Банковские технологии. – 2009. – № 5. – С. 7–12.

УДК 338.222

**НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ  
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ****Н.В. ДОМНИЧ***(Представлено: А.В. ВЕРИГО)*

*Исследованы нормативные документы, регулирующие кредитование малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь. Рассмотрены экономические категории, регулируемые национальным законодательством по вопросу исследования. Изучены направления государственного субсидирования при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса.*

Финансовая поддержка субъектов малого и среднего бизнеса, субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса осуществляется в соответствии с законодательством за счет средств республиканского и местных бюджетов, а также иных источников, не запрещенных законодательством. В современных условиях основным источником финансирования малого и среднего бизнеса является кредитование кредитными организациями малого и среднего бизнеса.

В правоотношениях кредитной организации с клиентами и друг с другом используются главным образом гражданско-правовые методы правового регулирования. Однако законодательство предусматривает и некоторые контрольные функции, которые обязаны осуществлять коммерческие банки. Отношения коммерческих банков с Национальным банком чаще всего являются отношениями власти и подчинения.

Правовое регулирование кредитования малого и среднего бизнеса (юридических лиц) в банках осуществляется: Конституцией Республики Беларусь от 24 ноября 1996г., в редакции от 17 октября 2004г., Банковский кодекс Республики Беларусь от 25 октября 2000г. №441-3, Гражданским Кодексом Республики Беларусь от 07 декабря 1998г. №218-3 в редакции от 06 октября 2012г. №191-3, Положением Национального банка «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)» от 30 декабря 2003г. №226, Положением Национального банка «О порядке начисления процентов в банках Республики Беларусь» от 29 декабря 2000г. №31.3 и другие нормативно-правовые акты.

Конституция Республики Беларусь, в частности, гарантирует единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержку конкуренции, свободу экономической деятельности. Она определяет, что в ведении Республики Беларусь находится установление правовых основ единого рынка; финансовое, валютное, кредитное, таможенное регулирование, денежная эмиссия, основы ценовой политики, государственные экономические службы, включая национальный банк [1].

В Гражданском кодексе Республики Беларусь термин «заем» применяется как общее понятие для сделок по поводу передачи денег или других вещей в собственность на срок под проценты, а термины «кредит», «товарный кредит» и «коммерческий заем» – как разновидности займа. Гражданский Кодекс определяет гарантии прав кредиторов юридического лица при его реорганизации, в пункте 2 говорится, что кредитор реорганизуемого юридического лица вправе потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательств, должником по которому является юридическое лицо, и возмещение убытков. Удовлетворение требований кредиторов юридических лиц отражено в статье 60 [2].

В гражданском законодательстве нормы о кредитовании содержатся в главе 42 Гражданского кодекса Республики Беларусь, которая называется «Заем и кредит». Выдача денежных средств на возвратной основе осуществляется через договор займа. Согласно Гражданскому Кодексу Республики Беларусь «по договору займа одна сторона (займодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить займодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных вещей того же рода и качества» [2].

В главе 25 Гражданского Кодекса Республики Беларусь «Ответственность за нарушение обязательств» отражены такие понятия как ответственность за неисполнение денежного обязательства (статья 366), вина кредитора (статья 375), просрочка должника (статья 376), просрочка кредитора (статья 377). Также в Гражданском Кодексе Республики Беларусь (глава 25 «Обеспечение исполнения обязательств») подробно описываются такие наиболее часто используемые формы обеспечения кредитов как залог (§3), поручительство (§5), банковская гарантия (§6).

Разновидностью договора займа является кредитный договор. Согласно Гражданскому Кодексу Республики Беларусь «по кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее». Причем к отношениям по кредитному договору применяются правила о договоре займа, если иное не установлено Гражданским Кодексом Республики Беларусь и не вытекает из существа кредитного договора.

Однако кредитование может осуществляться не только по кредитному договору. В Гражданском Кодексе Республики Беларусь содержатся нормы о товарном и коммерческом кредите. Кроме того, нормы о кредитовании содержатся в бюджетном и налоговом законодательстве: малые предприятия могут получать бюджетный кредит, а также налоговый и инвестиционный налоговый кредиты.

Инвестиционный налоговый кредит представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором организации при наличии оснований, указанных в Налоговом Кодексе Республики Беларусь, предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов.

В Гражданском Кодексе Республики Беларусь «Ответственность за нарушение обязательств» отражены такие понятия как ответственность за неисполнение денежного обязательства, вина кредитора, просрочка должника, просрочка кредитора. Также в Гражданском Кодексе Республики Беларусь подробно описываются такие наиболее часто используемые формы обеспечения кредитов как залог, поручительство, банковская гарантия.

Банковский кодекс Республики Беларусь отражает правовые аспекты кредитования юридических лиц. Гражданский Кодекс Республики Беларусь определяет, что процентные ставки по кредитам, вкладам, и комиссионное вознаграждение по операциям устанавливаются кредитной организацией по соглашению с клиентом, если иное не предусмотрено государственным законом. Гражданский Кодекс Республики Беларусь отражает обеспечение возвратности кредитов и говорит, что кредиты, предоставляемые банком, могут обеспечиваться залогом недвижимого и движимого имущества, в том числе государственных и иных ценных бумаг, банковскими гарантиями и иными способами, предусмотренными государственными законами или договором. При нарушении заемщиком обязательств по договору банк вправе досрочно взыскивать предоставленные кредиты и начисленные по ним проценты, если это предусмотрено договором, а также обращать взыскание на заложенное имущество в порядке, установленном государственным законом [2].

В Постановлении Правления Национального Банка Республики Беларусь от 28.06.2001г. №173 «Об утверждении Правил регулирования деятельности банков и небанковских кредитно-финансовых организаций» установлен максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков, являющихся по отношению друг к другу зависимыми или основными и дочерними, который устанавливается в процентах от размера собственных средств кредитной организации и не может превышать 25 процентов размера собственных средств кредитной организации. При определении максимального размера риска учитываются вся сумма кредитов кредитной организации, выданная одному заемщику или группе связанных заемщиков, а также суммы гарантий и поручительств, предоставленных кредитной организацией заемщику или группе связанных заемщиков [3].

Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 28.09.2006г. №137 «Об утверждении Инструкции о нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций» определяет максимальный размер крупных кредитных рисков как выраженное в процентах отношение совокупной величины крупных кредитных рисков и размера собственных средств кредитной организации. Крупным кредитным риском является сумма кредитов, гарантий и поручительств в пользу одного клиента, превышающая 10% собственных средств кредитной организации. Максимальный размер крупных кредитных рисков не может превышать 200% размера собственных средств кредитной организации [4].

Статья 80 определяет максимальный размер крупных кредитных рисков как выраженное в процентах отношение совокупной величины крупных кредитных рисков и размера собственных средств (капитала) кредитной организации (банковской группы). Крупным кредитным риском является сумма кредитов, гарантий и поручительств в пользу одного клиента, превышающая 10 процентов собственных средств (капитала) кредитной организации (банковской группы).

Управление в кредитных организациях кредитными рисками основано на Постановлении Правления Национального банка Республики Беларусь от 28.09.2006г. №137 «Об утверждении Инструкции о нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций». Принятие данного документа позволило, перейти от теоретического декларирования использования показателей кредитоспособности при оценке кредитного риска к его непосредственному применению. Кредитные организации обязаны формировать резервы на возможные потери по ссудам (далее – резерв) в соответствии с порядком, установленным данным Постановлением.

Резерв формируется кредитной организацией при обесценении ссуды (ссуд), то есть при потере ссудой стоимости вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора либо существования реальной угрозы такого неисполнения (ненадлежащего исполнения).

Величина потери ссудой стоимости определяется как разность между балансовой стоимостью ссуды, то есть остатком задолженности по ссуде, отраженным по счетам бухгалтерского учета на момент ее

оценки, и ее справедливой стоимостью на момент оценки. Оценка справедливой стоимости ссуды осуществляется на постоянной основе, начиная с момента выдачи ссуды.

Классификация ссуд и формирование резерва осуществляются на основании следующих принципов:

- соответствие фактических действий по классификации ссуд и формированию резерва требованиям и внутренних документов кредитной организации;
- комплексный и объективный анализ всей информации, относящейся к сфере классификации ссуд и формирования резервов;
- своевременность классификации ссуды и формирования резерва и достоверность отражения изменений размера резерва в учете и отчетности.

В целях определения размера расчетного резерва в связи с действием факторов кредитного риска ссуды классифицируются на основании профессионального суждения (за исключением кредитов, сгруппированных в портфель однородных кредитов) в одну из пяти категорий качества:

1. Высшая категория качества (стандартные кредиты) – отсутствие кредитного риска (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по кредиту равна нулю).

2. Категория качества «субстандартные кредиты» – умеренный кредитный риск (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по кредиту обуславливает ее обесценение в размере от одного до 30%).

3. Категория качества «проблемные кредиты» – значительный кредитный риск (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по кредиту обуславливает ее обесценение в размере от 31 до 50%).

4. Категория качества «убыточные кредиты» – высокий кредитный риск (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо надлежащего исполнения заемщиком обязательств по кредиту обуславливает ее обесценение в размере от 51 до 100%).

Ссуды, отнесенные ко второй – четвертой категориям качества, являются обесцененными.

Оценка кредитного риска по каждой выданной ссуде (профессиональное суждение) должна проводиться кредитной организацией на постоянной основе.

Резерв формируется в пределах суммы основного долга (балансовой стоимости ссуды).

Данное положение регулирует порядок и объемы формирования резервов коммерческим банком на возможные потери по ссудам и приравненной к ней задолженности. При этом необходимо особо обратить внимание на то, что вышеуказанным положением регулируется порядок формирования исключительно по активам коммерческого банка, отражаемым на балансе коммерческого банка [5].

Все банки обязаны формировать резервы в соответствии с Положением Национального Банка Республики Беларусь №731 от 28.12.2012г. Резервы формируются исключительно в валюте Республики Беларусь, независимо от валюты ссуды [6].

Положением Национального Банка Республики Беларусь №226 от 30.12.2003г. «Об утверждении Инструкции о порядке предоставления банками денежных средств в форме кредита и их возврата» устанавливается порядок осуществления операций по предоставлению банками денежных средств юридическим лицам, независимо от того, имеют они или не имеют расчетные, текущие, депозитные, корреспондентские счета в данном банке, и возврату клиентами банков полученных денежных средств, а также бухгалтерский учет указанных операций [7].

Положение Национального Банка Республики Беларусь №125 от 30.07.2009 г. «Об утверждении Инструкции по признанию в бухгалтерском учете доходов и расходов в Национальном Банке Республики Беларусь и банках Республики Беларусь» определяет порядок начисления процентов по активным и пассивным операциям банка, связанным с привлечением и размещением денежных средств клиентов банка – юридических лиц, как в национальной валюте Республики Беларусь, так и в иностранных валютах, а также за использование денежных средств, находящихся на банковских счетах, осуществляемых на основании договоров, заключаемых в соответствии с нормами Гражданского кодекса Республики Беларусь, и порядок отражения в бухгалтерском учете указанных операций [8].

Способствовать развитию банковского кредитования малого бизнеса должен Закон Республики Беларусь от 1 июля 2010 года № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства». Согласно этому акту государство субсидирует часть затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлеченным с 2010 г. на срок не более 3 лет в банках кредитным потребительским кооперативам граждан и потребительским обществам, а также сельскохозяйственным потребительским кооперативам с целью предоставления займов членам кооперативов, являющимся субъектами малого и среднего бизнеса, для осуществления предпринимательской деятельности. Средства государственного бюджета предоставляются Министерству экономики Республики Беларусь и Министерству торговли Республики Беларусь на конкурсной основе бюджетам субъектов Республики Беларусь в виде субсидий на развитие системы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса. Данные субсидии направляются на субсидирование ча-

сти затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлеченным на срок не более 3 лет в белорусских банках следующими организациями:

- кредитными потребительскими кооперативами граждан и потребительскими обществами;
- сельскохозяйственными потребительскими кооперативами.

Субсидирование осуществляется с целью предоставления займов членам таких кооперативов, являющимся субъектами малого и среднего бизнеса, для осуществления предпринимательской деятельности.

Кредитным потребительским кооперативам граждан и потребительским обществам субсидии предоставляются за счет средств бюджета субъекта Республики Беларусь ежемесячно из расчета 50% произведенных кооперативами затрат на уплату процентов, но не более 1/2 ставки рефинансирования (учетной ставки) Национального банка Республики Беларусь, действовавшей на дату предоставления кредита.

Сельскохозяйственным потребительским кооперативам субсидии предоставляются за счет средств бюджета субъекта Республики Беларусь ежемесячно из расчета 2/3 произведенных сельскохозяйственными кооперативами затрат на уплату процентов, но не более 2/3 ставки рефинансирования (учетной ставки) Национального банка Республики Беларусь, действовавшей на дату предоставления кредита.

Приоритет при отборе субъектов Республики Беларусь, бюджетам которых предоставляются субсидии на развитие системы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, имеют субъекты Республики Беларусь, реализующие программы поддержки вышеназванных кооперативов за счет средств бюджетов субъектов Республики Беларусь и средств государственного бюджета. Субсидии предоставляются при отсутствии у кооперативов просроченной задолженности по налоговым и иным обязательным платежам в бюджетную систему РБ. Таким образом, государство предоставляет льготы при банковском кредитовании кооперативам, в состав которых входят субъекты малого и среднего бизнеса, но не банкам. То есть в банковском кредитовании государство заинтересовывает субъектов малого и среднего бизнеса. Однако основные препятствия к кредитованию малого бизнеса исходят от банков, а не от субъектов малого и среднего бизнеса. Именно банки определяют, кому выдавать кредиты. Значит, заинтересовывать необходимо, прежде всего, банки. И развитие кредитования в сфере малого бизнеса невозможно без совершенствования правовой базы в данной области.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что в Республике Беларусь создаются благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса. Самой популярной финансовой помощью от государства и кредитно-финансовых организаций является кредитование. Все процессы, связанные с кредитованием малого и среднего бизнеса контролируются законодательством Республики Беларусь.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года : с изм. и доп., принятыми на респ. референдумах 24 нояб. 1996 г. [Электронный ресурс] // Нац. правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=14551>. – Дата доступа: 05.05.2016.
2. Гражданский Кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 06 окт. 2012 г., №191-3 : с изм. и доп. // Нац. правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/kodeksby/gk/20121106/index.htm>. – Дата доступа: 06.05.2016.
3. Об утверждении Правил регулирования деятельности банков и небанковских кредитно-финансовых организаций [Электронный ресурс] : постановления Правления Национального банка Республики Беларусь, 29 июня 2001 г., № 173 : с изм. и доп. // Нац. правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic42/text393.htm>. – Дата доступа: 07.05.2016.
4. Об утверждении Инструкции о нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций [Электронный ресурс] : постановление Правления Национального Банка Республики Беларусь, 28 сент. 2006 г., № 137 : с изм. и доп. // Сайт Национального Банка Республики Беларусь. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/Legislation/documents/L\\_137.pdf](http://www.nbrb.by/Legislation/documents/L_137.pdf). – Дата доступа: 10.05.2016.
5. О порядке формирования и использования специального резерва на вложения и потери по сомнительным долгам [Электронный ресурс] : положение Нац. банка Респ. Беларусь, 19 окт. 2012 г., № 775 : с изм. и доп. // Нац. правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic56/text048.htm>. – Дата доступа: 11.05.2016.
6. Об утверждении Инструкции о порядке формирования банками фонда обязательных резервов, размещенного в Национальном банке Республики Беларусь [Электронный ресурс] : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь, 28 дек. 2012 г., № 731 : с изм. и доп. // Сайт Нац. банка Респ. Беларусь. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/Legislation/documents/reserve\\_req.pdf](http://www.nbrb.by/Legislation/documents/reserve_req.pdf). – Дата доступа: 11.05.2016.
7. Об утверждении Инструкции о порядке предоставления банками денежных средств в форме кредита и их возврата [Электронный ресурс] : положение Национального банка Республики Беларусь, 30 дек. 2003 г., № 226 : с изм. и доп. // Сайт Нац. банка Респ. Беларусь. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/Legislation/documents/L\\_226\\_230.pdf](http://www.nbrb.by/Legislation/documents/L_226_230.pdf). – Дата доступа: 12.05.2016.
8. Об утверждении Инструкции по признанию в бухгалтерском учете доходов и расходов в Национальном банке Республики Беларусь и банка Республики Беларусь [Электронный ресурс] : положение Национального банка Республики Беларусь, 30 июля 2009 г., № 125 : с изм. и доп. // Нац. правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.newsby.org/belarus/postanov7/pst534.htm>. – Дата доступа: 15.05.2016.

УДК 338.222

**ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ  
КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА****Н.В. ДОМНИЧ***(Представлено: А.В. ВЕРИГО)*

*Проведено всестороннее исследование содержания принципов кредитования. Выявлены особенности реализации принципов при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса.*

Кредитование малого и среднего бизнеса осуществляется в рамках действующего законодательства. Соответственно ему присущи общие принципы кредитования. Отличия могут иметь место лишь в установленных границах реализации данных принципов.

Принципы кредитования – это главные правила его организации. Эти правила определяются природой, ролью, функциями и теми общественными условиями, в которых они проявляются. Содержание принципов может меняться в зависимости от конкретных условий использования кредита.

Принципы, являясь одним из элементов формы проявления кредита в функции перераспределения, зависят от особенностей других элементов этой формы, а именно, – от формы кредита. Каждой форме кредита соответствует свое содержание принципов кредитования. Так, например, при вексельном и прямом банковском кредитовании принципы кредитования по-разному гарантируют возвратное движение ссуженных средств. Конкретное целевое направление ссуд при вексельном кредитовании отсутствует. Общей целью ссуд на основе векселей является обеспечение непрерывности производственного процесса и платежного оборота. Лимит кредитования определяется не на основе материального обеспечения ссуды, имеющегося у заемщика, а исходя из его личной кредитоспособности. Вексельное обеспечение определяет фактический размер кредитной операции и, как правило, срок погашения задолженности. Нет прямой связи между движением ссуд и хозяйственными процессами, породившими спрос на кредит, так как между банком и владельцем материального обеспечения (векселедателем), как правило, существует посредник. В результате обеспеченность и срочность не предполагают тесной связи с кругооборотом фондов заемщика.

Принципы прямого банковского краткосрочного кредитования – платность, срочность, обеспеченность, целевой характер кредита, дифференцированность. Содержание принципов долгосрочного банковского кредитования близко к принципам краткосрочного кредитования, поскольку речь идет о разновидности прямого банковского кредита. Однако долгосрочное кредитование применяется в основном в сфере капитального строительства.

Принципы кредитования можно рассматривать как конкретные формы проявления сущности и функций кредита и экономических законов в процессе взаимодействия субъектов кредитных отношений, то есть, в процессе анализа, планирования, использования и возврата ссуд. Такой методологический подход к исследованию принципов кредитования, предложенный О.И. Лаврушиным позволяет разделить их на две группы. К первой группе отнести принципы общеэкономического порядка, связанные с действием объективных законов и присущие всем экономическим категориям и их механизмам, например, стоимости и стоимостному механизму, финансам и финансовому механизму, ценам и механизму ценообразования и другим. Во вторую группу включить принципы, выражающие сущность и функции кредита, как отдельной экономической категории [1, с. 68–70].

Представляется возможным разделить всех принципов кредитования на общие и специфические, но правильнее объединить эти группы и рассматривать все принципы кредитования как равнозначные основополагающие условия его организации, которые используются в совокупности и обуславливают друг друга. Анализируя различные позиции по поводу выделения принципов кредитования, следует отметить, что срочность, обеспеченность и платность как принципы кредитования признаются всеми экономистами и сомнений не вызывают.

Платность и срочность являются объективно существующими, неотъемлемыми принципами современного банковского кредитования, а выполнение всех остальных принципов обусловлено сегодня, скорее, необходимостью выполнения первых двух с целью обеспечения прибыльности и эффективности кредитных операций.

Подтверждает вышесказанное и содержание нормативных актов в части выделения обязательных условий, то есть, принципов кредитования. Обратим внимание на последнюю трактовку Национального Банка Республики Беларусь: «...банк передает денежные средства на условиях платности, срочности и возвратности, а клиент осуществляет возврат полученных денежных средств в соответствии с условиями договора» [2].

С другой стороны, в соответствии с Гражданским Кодексом Республики Беларусь статья 771: «...по кредитному договору банк ... обязуется предоставить кредит заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее», а в соответствии со статьей 390 Гражданского Кодекса Республики Беларусь «договор – это соглашение сторон», следовательно, сегодня обязательные условия предоставления кредита, то есть, принципы кредитования – платность и срочность, а обеспеченность, целенаправленность и дифференцированность не являются нормативно закрепленными обязательными условиями организации процесса кредитования, то есть, его принципами, а принимаются и выполняются сторонами только в случае обоюдного согласия кредитора и заемщика. А оно, в свою очередь, возможно, если банк, как заинтересованная сторона, выдвигает соответствующие требования, а заемщик, как вторая сторона сделки, на них соглашается [3].

Обратим внимание на то, в каком порядке ставит Национальный Банк Республики Беларусь принципы кредитования. На первом месте стоит платность, затем срочность (они вместе определяют прибыльность кредитования, поскольку платность без срочности не означает доходности и эффективности деятельности), и уже потом возвратность. Хотя, как нам кажется, если выделять возвратность в качестве принципа кредитования, то в первую очередь необходимо упоминать ее, как более важную и существенную характеристику кредитных отношений. Но, несмотря на несовершенство нашего законодательства, употребление здесь возвратности обусловлено, скорее, отражением юридической точки зрения, а не теоретических основ механизма кредитования. Подтверждает это и отсутствие прямого упоминания об остальных принципах кредитования. Поэтому считать возвратность принципом кредитования лишь на основании формулировки Национального Банка Республики Беларусь, представляется, рискованным.

Итак, можно сказать, что наиболее правильным является выделение следующих принципов современного банковского кредитования: платность, срочность, обеспеченность, целевой характер кредита или целенаправленность, дифференцированный подход к организации кредитных отношений или дифференцированность.

Платность представляет собой уплату заемщиками процента за пользование кредитными средствами. Объективную основу платности составляет наличие рыночных отношений и цели любой коммерческой деятельности – получения прибыли. А экономическая сущность платности отражается в распределении дополнительно полученной за счет использования кредита прибыли между заемщиком и кредитором. Необходимо отметить, что стимулирующее воздействие платности кредита на эффективность использования денежных средств как заемщика, так и кредитора сегодня все более возрастает. Экономическая самостоятельность хозяйствующих субъектов заставляет стремиться к использованию банковских кредитов с наибольшей эффективностью для увеличения своих доходов и сведению к минимуму платы за кредит [4, с. 254].

Срочность, на наш взгляд, в современных условиях функционирования кредитных отношений предполагает включение в общий срок возврата кредита не только периода кругооборота фондов заемщика, и высвобождение ссуженной стоимости, но и срока, необходимого для документооборота. Таким образом, срочность требует включения в состав механизма кредитования срока погашения кредита, который определяется скоростью кругооборота средств заемщика и периодом документооборота, и предусматривает возможность досрочного погашения ссуды [4, с. 255].

Обеспеченность изначально выражалась в том, что каждому рублю кредитных средств, находящихся в хозяйственном обороте, должен противостоять рубль соответствующих ценностей, то есть, предоставленная ссуда должна быть гарантирована наличием материальных ценностей, денежных документов или прав требования. Посредством выполнения этого принципа стимулировалось поддержание натурально-вещественных и стоимостных пропорций развития народного хозяйства. С целью поддержания этого соответствия проводилось сопоставление всей ссудной задолженности с совокупным остатком обеспечения всех заемщиков, и выявлялся его излишек или недостаток. В соответствии с этим банки взыскивали необеспеченную задолженность или предоставляли дополнительный кредит под излишек обеспечения. Такое содержание принципа обеспеченности предполагало наличие элементов, определяющих связь движения кредита с обеспечением, и послужило, как кажется, основой для выделения О.И. Лаврушиным в качестве одного из элементов системы методов кредитования - способов планового регулирования размера кредита [4, с. 175].

Сегодня обеспеченность банковского кредита приобрела качественно другое содержание, и предполагает наличие определенных гарантий своевременности и полноты выполнения заемщиком всех обязательств по кредитному договору, то есть, выражает необходимость защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении обязательств заемщиком. Эта современная особенность проявления принципа обеспеченности обуславливает и особенности соответствующего элемента механизма кредитования, отличные от элементов, выделенных в условиях централизованного управления, которые потеряли, как кажется, сегодня свою актуальность. В современных условиях нестабильности национальной экономики вопрос обеспечения кредита особенно актуален. Принцип обеспеченности кредита предполагает не только выполнения своих обязательств заемщиком, но и последующий контроль указанного обеспечения.



Целенаправленность или целевой характер выражает необходимость целевого использования кредитных средств. Цель кредита сегодня может быть различна, главное, чтобы ее отличительной особенностью был ее временный характер. Современное содержание целенаправленности предполагает включение в состав механизма кредитования элемента, характеризующего заемщика. Выделение заемщика, как отдельного элемента механизма кредитования, обусловлено еще и принципом дифференцированности кредитных отношений банка с заемщиком.

Дифференцированность предполагает дифференцированный подход со стороны кредитора к различным категориям потенциальных заемщиков. Она проявляется в заинтересованности кредитора предоставить кредит на различных условиях в зависимости от факторов, определяющих кредитный риск. Таким образом, дифференцированность можно рассмотреть сегодня как двуединый процесс: с одной стороны, это выделение совокупности факторов, на основе анализа которых банк определяет преимущественные для себя условия кредитования; с другой стороны, – это результат действия и проявление анализа этих факторов на практике – формирование конкретных предполагаемых условий кредитования. Значит пока, в целом, на основе дифференцированное представляется возможным выделить следующие элементы механизма кредитования: факторы дифференциации и их оценка; и формирование методов и условий предоставления кредита. Необходимость включения данных элементов в состав механизма кредитования также следует из содержания рассмотренных принципов кредитования: срочности (срок), платности (ссудный процент), обеспеченности (обеспечение). Вместе с размером кредита и банковским контролем, они, на наш взгляд, являются общими обязательными условиями современного банковского кредитования.

Принцип дифференцированности предполагает установление различных условий кредитования, а основу определения этих условий составляют результаты анализа и прогноза основных характеристик потенциальных кредитных отношений, то есть, характера заемщика, объекта и обеспечения кредита, испрашиваемого размера и срока кредита и других. В каждом конкретном случае на практике количество таких факторов может быть различно, но их общим признаком будет то, что все они характеризуют степень риска кредитования, и в совокупности определяют его величину. От нее и зависит содержание условий кредитования, направленных на снижение этого риска или на компенсацию этого риска прибыльностью операций (высокий процент) с целью повышения эффективности кредитования.

Таким образом, объективную основу дифференцированного подхода банков к организации кредитования составляет основная цель кредитных операций – получение прибыли. И в ее достижении главную роль играет определение риска предоставления кредита, которое производится на основе совокупности факторов, каждый из которых является фактором кредитного риска. Это доказывает возможность и необходимость выделения этих факторов в отдельный элемент механизма кредитования. Причем, определяя общую структуру механизма кредитования, нам представляется более актуальным сегодня называть его именно факторы кредитного риска и их оценка, а не критерии дифференциации.

Что касается особенностей реализации принципов при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса, то здесь можно отметить наличие более щадящих условий кредитования (сроки больше, проценты ниже, возможно государственное субсидирование). В целом практически все методики базируются на следующих основных принципах, кредитных взаимоотношений банков с малым бизнесом [5]:

- не предоставлять кредит, если предприятие находится в критической ситуации или средства необходимы для погашения другого кредита;
- определять кредитоспособность заемщика только на основе анализа его реального финансового положения;
- учитывать конкурентоспособность заемщика, репутацию, деловые и профессиональные качества руководства предприятия;
- учитывать трудности предоставления малым предприятиям первоклассных поручителей, используя комбинированный залог;
- оперативно решать вопрос о предоставлении кредита и при положительном решении постоянно следить за состоянием бизнеса клиента и сроками погашения кредита.

Наряду с общими принципами банки используют и другие подходы, которые формируются в процессе практической работы. Например, одни банки признают залогом только имущество или поручительства, другие кредитуют лишь по оборотам, третьи ориентируются на кредитную историю заемщика.

В этой ситуации банку приходится самому создавать кредитную историю клиента, начиная работу с ним с выдачи небольших займов на короткие сроки и постепенно увеличивая сумму и срок. Если одновременно с этим «хороший» заемщик будет получать льготы в виде снижения ставки и уменьшения залогового обеспечения, малое предприятие будет «привязано» к своему банку. Уже сегодня кредитные отделы некоторых банков проводят анализ финансового состояния заемщика за длительный период. Какie ссуды брал раньше, как обслуживал и погашал долг, возникали ли конфликтные ситуации – все это ложится в основу объективной кредитной истории, выходящей за масштабы отношений с единственным банком [6, с. 5].

Возвратность кредитов малыми предприятиями во многом зависит от эффективности использования заемных средств. Трудности, с которыми сталкивается здесь малый бизнес, зависят от разных факторов: отсутствие опыта, разработка новых направлений, изменение конъюнктуры и прочих. Наши банки начинают использовать зарубежный опыт, когда банк-кредитор активно участвует в разработке бизнес-плана клиентов, консультирует его руководителей по широкому спектру финансовых проблем. В конце концов, именно кредитор заинтересован в том, чтобы вложенные им средства вернулись с прибылью.

Нельзя забывать и о том, что в сфере малого бизнеса как нигде требуется дифференцированный подход к оценке кредитоспособности. Если торговой фирме кредит нужен, как правило, для пополнения оборотных средств, то производственной или строительной – на развитие или реализацию достаточно долгосрочного проекта. Есть и многопрофильные малые предприятия.

В заключение анализа принципов кредитования, необходимо отметить, что принципы кредитования неразрывно связаны со всеми стадиями кредитного процесса. Например, дифференцированность и целенаправленность применяются при планировании кредитных вложений, срочность – при выдаче банковских ссуд, обеспеченность – при использовании банковских ссуд, платность – при завершении кругооборота средств, получении заемщиком прибыли и погашении последним ссудной задолженности. Представляя собой единый комплекс основных условий кредитования, его принципы должны применяться в практике организации кредитных отношений не изолированно, а в совокупности. Только комплексное применение принципов позволяет эффективно использовать кредит для удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Лаврушин, О.И. Деньги и кредит в социальном обществе / О.И. Лаврушин. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 160 с.
2. Об утверждении Инструкции о порядке предоставления банками денежных средств в форме кредита и их возврата [Электронный ресурс] : положение Национального банка Республики Беларусь, 30 дек. 2003 г. , № 226 : с изм. и доп. // Сайт Национального банка Республики Беларусь. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/Legislation/documents/I\\_226\\_230.pdf](http://www.nbrb.by/Legislation/documents/I_226_230.pdf). – Дата доступа: 12.05.2016.
3. Гражданский Кодекс Республики Беларусь, 06 окт. 2012 г., № 191-3 [Электронный ресурс] : с изм. и доп. // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/kodeksby/gk/20121106/index.htm>. – Дата доступа: 06.05.2016.
4. Лаврушин, О.И. Банковское дело / О.И. Лаврушин. – М. : КНОРУС, 2006. – 768 с.
5. О программе государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013–2015 годы [Электронный ресурс] : постановление Советов Министров Республики Беларусь, 29 дек. 2012 г. № 1242 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=5/36745>. – Дата доступа: 17.05.2016.
6. Дуборкин, В.И. Малый и средний бизнес важнейший партнер и клиент региональных банков / В.И. Дуборкин // Финансы и кредит. – 2000. – № 9. – С. 28–36.

УДК 338.222

**ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ****Н.В. ДОМНИЧ***(Представлено: А.В. ВЕРИГО)*

*Выявлены проблемы развития банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса. Предложены рекомендации по его развитию в Республике Беларусь.*

Одной из отличительных особенностей малого и среднего бизнеса является большая, чем у крупных хозяйствующих субъектов, зависимость от заемных средств, в первую очередь, от кредитов банка. Это объясняется ограниченностью свободных финансовых ресурсов, ускоренной оборачиваемостью оборотных средств. Несмотря на такую ситуацию доля малого и среднего бизнеса в общем объеме банковского кредитования составляет только 5–10%. Низкий интерес банков к данному сектору объясняется, в первую очередь, непрозрачной и сжатой финансовой отчетностью.

Следующим препятствием – малое количество у малого и среднего бизнеса ликвидных активов (недвижимость, акции, векселя и тому подобного), которые можно рассматривать в качестве обеспечения кредита. Малый и средний бизнес, как правило, располагает только товаром в обороте, а такой залог банки берут не всегда, либо устанавливают высокий дисконт в 50–60%. При этом, например, для Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) вопрос о залоге вторичен, поскольку ЕБРР и его профильная структура – Фонд финансовой поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь оценивают, насколько сам бизнес может обслужить кредит, а потому уже ставят вопрос о залоге, то есть страхуют себя именно оценкой бизнеса.

Среди других проблем, не позволяющих активно кредитовать малый и средний бизнес, является отсутствие у подавляющего большинства предприятий кредитной истории. Поэтому банки требуют от заемщиков большой список документов. Не улучшает ситуацию и отсутствие нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность агентств кредитных историй и системы регистрации залогов движения имущества, а также дополнительных механизмов снижения рисков по кредитам. Например, программы кредитных гарантий, обеспечивающих разделение риска. Поэтому для становления механизма кредитования малого и среднего бизнеса совершенно необходимо создание различных агентств – третьих лиц, которые будут подстраховывать малый и средний бизнес [1, с. 264].

Кредитованию малого и среднего бизнеса мешают и нормативы Национального Банка Республики Беларусь: способ исчисления нормативов, установленный им для универсальных банков, таков, что выданные под плохой залог кредиты, а у малого и среднего бизнеса, как правило, он – плохой, будут проблемными и ухудшат его показатели, поэтому банки стараются избавиться от них. И, наконец, банкам выдавать мелкие кредиты пока экономически невыгодно.

Проведем анализ вышеуказанных проблем и выявим потенциал и перспективы развития рынка банковских услуг малому бизнесу, что в свою очередь будет способствовать выработке рациональных предложений и рекомендаций по активизации банковской поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь.

Низкий уровень развития малого бизнеса, прежде всего, связан с отсутствием достаточных условий для его развития. Основными проблемами развития малого бизнеса в Республике Беларусь с точки зрения самих предпринимателей является: высокая налоговая нагрузка (47%); ограниченность финансовых средств (46%); коррупция в органах власти (32%); высокая арендная плата (31%); трудности с получением кредита (25%) [2, с. 3].

Ограниченность финансовых ресурсов является, чуть ли не основной преградой в развитии малого бизнеса из чего и следует проблема с получением кредита у банка. В силу этого остается нерешенным ряд задач, которые наиболее эффективно мог бы решить банковский сектор.

По результатам исследования, проводимого Рабочим центром экономических реформ – либеральная альтернатива, по вопросам взаимоотношений банков и малых предприятий выяснилось, что среди услуг, которые субъекты малого бизнеса хотели бы получать, но не получают от банков-контрагентов, кредитование стоит на первом месте.

Получение кредита у банка считают доступным только 37,3% участников опроса. Фактически испытывали трудности в получении кредита в банке 30,7% респондентов [2, с. 1].

Как уже отмечалось, значительная роль в развитии малого бизнеса отводится сегодня банковскому сектору. Именно они могут обеспечить доступность финансовых услуг малому бизнесу. Однако наличие ряда проблем, связанных с кредитованием малого бизнеса ограничивает доступ данных субъектов хозяйствования к финансовым ресурсам.

Основная проблема доступа малых предприятий и индивидуальных предпринимателей к финансовым ресурсам банка связана с [3, с. 6]: проблемой предоставления залога и гарантий (43%); высокими процентными ставками за пользование кредитом (32%); сложность с оформлением соответствующих документов (26%); короткие сроки (15%); не видят необходимости в привлечении дополнительных средств от банков в виде кредитов (займов) (12%); не располагают доверием банка (5%).

Необходимым условием выдачи кредита является наличие обеспечения. По данным Национального Банка Республики Беларусь в 31,20% случаев банки в обеспечении кредитов чаще всего отдают предпочтение товарно-материальным запасам и ценностям, в 23,80% – недвижимости, включая незавершенное строительство, здания, основные фонды. Лишь 6,00% банков в качестве обеспечения принимают остаток средств на расчетном счете и 11,00% гарантии другой фирмы или другого банка, ценные бумаги [2, с. 3].

Стоит отметить, однако, что гарантии как вид залога чаще используются теми предприятиями, которые имеют более одного банка-контрагента. Гарантии государства и органов местного самоуправления, предоставление кредита без обеспечения имеют место крайне редко.

Трудозатраты, возникающие при работе с малым бизнесом, значительно выше, чем при работе с крупными корпоративными клиентами. Например, средний кредит крупного предприятия равен 20 млн долл. США, среднего – 5–6 млн долл. США, малого – 10–20 тыс. долл. США. Гораздо удобнее и менее затратно выдать один кредит крупному корпоративному клиенту, чем несколько сотен кредитов малому предприятию.

Сегодня недостаток сведений о заемщике заставляет банки на всякий случай видеть в каждом из них в лучшем случае разгильдяя, а в худшем – злостного неплательщика. Заботясь о стабильности своего бизнеса, кредитор устанавливает одинаково высокие процентные ставки для всех клиентов. Очевидно, что в таких условиях добросовестные заемщики вынуждены платить повышенную премию банку за риск. Самим банкам от высоких процентов радости тоже немного, у них сокращаются обороты, а вместе с ними и прибыли. При этом в первую очередь теряется лучшая часть клиентов. А ненадежные в финансовом отношении заемщики согласны и на высокую плату, поскольку легко относятся к возможности не возвращать кредит. Закон о создании кредитных бюро поможет развязать этот узел, что, в конечном счете, пойдет на пользу, как заемщикам, так и кредиторам [4, с. 4].

Бюро кредитных историй полезны сразу в нескольких отношениях. Информация о заемщиках позволяет банкам более точно прогнозировать бизнес, минимизировать риски невозврата денег и на этой основе уменьшать процентную ставку. Одновременно снижаются издержки по проверке платежеспособности клиентов. Наконец, механизм кредитных историй дисциплинирует заемщика. Тот знает, что при нарушении обязательств его репутация будет безнадежно испорчена, и он потеряет доступ к кредиту или как минимум сделает его дороже.

Среди целей кредитования респондентами указывались: закупка сырья и товара, приобретение оборудования, выкуп зданий и прочее. При этом более 60% ответивших брали кредит на решение краткосрочных задач (пополнение оборотных средств). В качестве залога в большинстве случаев использовались объекты недвижимости и товары в обороте.

По всей видимости, в ближайшие несколько лет наиболее популярными останутся кредиты на срок до одного года. Особенно характерно это будет для местных банков, которые станут расширять охват и активно сотрудничать с теми малыми предприятиями, которые ранее не использовали банковские кредиты как источник финансирования.

Отвечая на вопрос анкеты о причинах, препятствующих увеличению объема кредитования этой сферы, 58% респондентов назвали высокие риски, 46% – отсутствие надежного заемщика и лишь 22% – недостаточность ресурсной базы [5, с. 8]. Таким образом, основной преградой, которая стоит на пути расширения операций банков с предприятиями малого бизнеса, является их высокий риск кредитования.

Риски кредитования малого бизнеса обусловлены как спецификой этого особого вида бизнес деятельности, так и особенностями его развития в Республике Беларусь. Например, оторванность белорусского малого бизнеса от формирования всей предпринимательской среды. В результате, в отличие от зарубежных аналогов, малые предприятия в Республике Беларусь функционируют изолированно от крупных корпораций. Значимым фактором, влияющим на формирование рисков банковского кредитования малого бизнеса, является также деформация хозяйственной среды малого бизнеса, проявляющаяся в разрыве между реальными и формально учтенными объемами хозяйственного оборота, что вызывает малую информационную прозрачность данного сектора экономики. Специфичным представляется и кадровый состав менеджмента, обусловленный особенностями становления рыночной экономики в Республике Беларусь. Это обуславливает такое положение, что банковская работа с клиентом такого рода соединяет как методы работы с юридическим лицом, так и методы работы с физическим лицом [6, с.7].

Таким образом, минимизация рисков банковского кредитования малого бизнеса возможна при условии реализации комплексной программы взаимодействия субъектов малого бизнеса и коммерческих банков. Коммерческий банк должен стремиться не только к мониторингу финансового состояния заемщика, но и осуществлять мониторинг текущей деятельности заемщика.

Не секрет, стремясь обезопасить себя, коммерческие банки подчас закладывают повышенный процент, чтобы компенсировать возможные потери от невозврата кредита. Так что одним из главных условий расширения кредитной деятельности банков в сфере малого бизнеса остается снижение рисков [7, с. 11].

Оценку финансового состояния клиента банки проводят на основании его официальной отчетности, скорректированной с учетом реальной деятельности. В процессе анализа определяются: основное и вспомогательные направления в бизнесе клиента, история его развития, форма и структура собственности, уровень организации управления, зависимость компании от сезонности и степени специализации, портфель заказов и зависимость от поставщиков, перечень основных конкурентов, дебиторская и кредиторская задолженность, уровень обеспечения по кредиту, источник поручительства и другое. Однако различие подходов кредитования малого и среднего бизнеса вынуждают банки создавать собственную кредитную историю клиента, начиная работу с ним с выдачи небольших займов на короткие сроки и постепенно увеличивая сумму и срок. Если одновременно с этим «хороший» заемщик будет получать льготы в виде снижения ставки и уменьшения залогового обеспечения, малое предприятие будет «привязано» к своему банку.

Решение перечисленных правовых проблем позволит банкам наиболее эффективно выполнять функции по кредитованию белорусской экономики в целях ее развития.

Автором были разработаны рекомендации по развитию банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса.

1) Изменение банковского законодательства.

Необходимо принять закон о государственной политике в данной области, о государственном регулировании инновационного предпринимательства, а также законы о каждом виде деятельности малого и среднего бизнеса. В них следует предусмотреть передачу малого бизнеса в ведение органов местной власти с переводом в местные бюджеты налоговых платежей, тем самым, стимулируя администрацию регионов к финансовой поддержке начинающегося бизнеса.

2) Предоставление государственных кредитных гарантий.

Кредитование субъектов малого предпринимательства должно осуществляться на льготных условиях с компенсацией разницы части процентных ставок за счет бюджетных средств через систему фондов поддержки малого предпринимательства. При этом кредитные организации, осуществляющие кредитование субъектов малого предпринимательства на льготных условиях, должны пользоваться льготами в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь.

Предоставление государственных кредитных гарантий пока в Республике Беларусь не развито. А вот средства из бюджетов различного уровня на компенсацию процентных ставок по кредитам выделяются. Субсидирование процентных ставок, с одной стороны, позволяет предприятиям снизить расходы – банковские кредиты становятся дешевле. С другой стороны, такая схема обеспечивает банкам некую компенсацию рисков, которые они берут на себя при кредитовании предприятий малого бизнеса [8, с. 268].

С помощью таких программ ограничивается потребность в прямых бюджетных ассигнованиях на нужды кредитования малого бизнеса. Кроме того, исключается необходимость в привлечении государственных учреждений для оценки заемщиков – для этих целей используется опыт финансового сектора.

К сожалению, **участие государства на рынке кредитования малого предпринимательства ничтожно мало** – менее 1,5% процента кредитов предоставлены под государственные гарантии. Между тем именно **государство должно создавать условия для кредитования малого бизнеса – через формирование системы гарантий.**

Но с экономической точки зрения поручительство является более дешевым и удобным инструментом обеспечения кредита, чем залог. Чрезвычайно важную роль в деле обеспечения новых и вновь создающихся малых предприятий кредитными ресурсами может сыграть система гарантирования кредита. Государство могло бы на определенный период взять на себя формирование полноценного гарантийного фонда, который обеспечит доступ малых предприятий к кредитам. При создании таких гарантийных фондов возможно распределение рисков между федеральными и региональными государственными структурами или их агентами, субъектами малого предпринимательства и банками-кредиторами. Такой подход позволяет в частности реализовать кредитование стартовых проектов, одного из самых перспективных, высокоэффективных, но и самых рискованных видов предпринимательства [9, с. 12].

Важность создания системы гарантийных механизмов определяется тем, что малый бизнес относится в Республике Беларусь к одному из самых рискованных секторов финансовых вложений. Субъекты малого предпринимательства не могут создать бизнес и тем более развиваться без финансовых инвестиций, но при этом не имеют возможности их получить, а, получив, зачастую вернуть. Причины: отсутствие стартового капитала, ликвидного обеспечения под банковский кредит, высокие ставки кредитных организаций.

Решению данной проблемы может способствовать создание в центре и в регионах системы гарантийных механизмов, способных обеспечить льготное, приоритетное финансирование предпринимательских проектов и программ, компенсировать неизбежные потери финансовых средств при неудачном ходе их реализации.

Государственные и муниципальные гарантии – это не только эффективный путь использования государственных и муниципальных ресурсов, но и средства привлечения частных ресурсов. Как показывает практика, на 1 рубль гарантийного фонда можно привлечь 5-8 рублей частных кредитов [10, с. 43].

#### 3) Создание системы кредитных бюро.

Заботясь о стабильности своего бизнеса, кредитор устанавливает одинаково высокие процентные ставки для всех клиентов. Очевидно, что в таких условиях добросовестные заемщики вынуждены платить повышенную премию банку за риск. Самим банкам от высоких процентов сокращаются обороты, а вместе с ними и прибыли. При этом в первую очередь теряется лучшая часть клиентов. А ненадежные в финансовом отношении заемщики согласны и на высокую плату, поскольку легко относятся к возможности не возвращать кредит. Закон о создании кредитных бюро поможет решить проблему, что, в конечном счете, пойдет на пользу, как заемщикам, так и кредиторам.

#### 4) Развитие системы кредитования стартового бизнеса.

Малый бизнес условно можно разделить на две категории: действующий или развивающийся и стартующий. Стартующий бизнес более рискованный, он начинается, как правило, при острейшем недостатке всех видов ресурсов, начиная от квалифицированного персонала и кончая деньгами, помещением и всем остальным. Тем не менее, по статистике малые предприятия являются одними из самых дисциплинированных заемщиков [7, с. 6].

Банки требуют залогового обеспечения и, соответственно, страхования залога. В связи с этим банк может потребовать, прежде всего, страхования имущества и ответственности, а в некоторых случаях страхования жизни и здоровья владельца бизнеса. Конечно, страхование залогов малого бизнеса в каком-то смысле сложнее, чем работа с крупным предприятием, потому что по крупному бизнесу больше статистики, информации, проще рассчитать риски. Это стало возможным благодаря снижению издержек и разработке собственного программного комплекса, который оценивает риски клиента, – что-то наподобие скоринговой оценки в банках.

Реализация предложенных направлений обеспечит развитие и повысит эффективность банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Лысаковская, Е.В. Проблемы и перспективы государственной поддержки малого и среднего бизнеса / Е.В. Лысаковская // Право и образование. – 2006. – № 5. – С. 261–266.
2. Евланова, А.А. Кредитование малого бизнеса / А.А. Евланов // Белорусская бизнес газета. – 2007. – № 46. – С. 15–20.
3. Дуборкин, В.И. Малый и средний бизнес важнейший партнер и клиент региональных банков / В.И. Дуборкин // Финансы и кредит. – 2000. – № 9. – С. 28–36.
4. Методические указания по анализу финансового состояния заемщика [Электронный ресурс] : постановление Советов Министров Республики Беларусь, 18 авг. 2010 г. // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby/org416/master/text1920.htm>. – Дата доступа: 22.05.2016.
5. Сташкевич, Е.В. Деньги и финансовые институты / Е.В. Сташкевич // Коммерческие банки. – 2004. – № 5. – С. 15–20.
6. Крыкова, С.В. Кредит для малого бизнеса / С.В. Крыкова // Оборудование. Технологии оборудования. – 2005. – № 3. – С. 4–8.
7. Поисецкий, П.Е. Белорусские банки и кредитование малого бизнеса / П.Е. Поисецкий // Мировая экономика. – 2003. – № 10. – С. 16–28.
8. Богданова, С.М. Банковское дело / С.М. Богданова. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 318 с.
9. Никитов, В.А. Малое предпринимательство / В.А. Никитов // Финансы. – 1995. – № 2. – 24 с.
10. Ширяев, А.Н. Основы стохастической финансовой математики / А.Н. Ширяев. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 45 с.

УДК 336.14

**БЕЗРИСКОВЫЙ ЭКВИВАЛЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ РАСЧЕТА ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА****Д.В. ПЕРМЯКОВ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. И.А. ПОЗДНЯКОВА)*

*Осуществление инвестиционной деятельности связано с рисками, как с независимыми от организации, так и с управляемыми. До того, как непосредственно воздействовать на риск, инвестору предстоит изучить инвестиционный проект с точки зрения его полезности к концу срока реализации. В данной статье рассмотрены риски определенного проекта, а также представлено практическое применение безрискового эквивалента.*

Прежде, чем принимать тот или иной проект, инвестор рассматривает его со всех сторон, при этом рассматриваются не только риски, но и полезность проекта к концу срока его реализации. Рассмотрим риски, которые присущи при реализации инвестиционного проекта в ОАО «Полоцкие напитки и концентраты». На основе анализа нынешнего состояния предприятия, был сделан вывод, что, инвестируя в ОАО «Полоцкие напитки и концентраты», инвестор подвергается следующим рискам:

- инфляционный риск – риск потерь ожидаемых доходов и прибыли от неконтролируемого роста инфляции;
- рыночный риск – риск изменения в таможенном законодательстве, налогообложении, с действиями конкурентов, инфляцией, конкуренцией;
- операционный инвестиционный риск - риск, связанный с вероятностью инвестиционных потерь вследствие технических ошибок;
- кредитный риск – вероятность его связана с невозможностью заемщика или поручителя выполнять принятые на себя обязательства по уплате процентов по займу;
- риск превышения затрат – возможность возникновения вследствие изменения первоначального плана реализации проекта затрат;
- финансовый риск – риск, связанный с увеличением расходов и соответственно со снижением рентабельности проекта.

Как уже неоднократно отмечалось и подчеркивалось, инвестор, вкладывая свои денежные средства в тот или иной инвестиционный проект, соглашается с принятием определенных рисков на его инвестиции. Риски могут варьироваться от минимального до максимального, и естественно, инвестор не захочет вкладываться в проект с максимальным риском. Для этого создаются различные методики по снижению риска. В отличие от определения риска инвестиционного проекта, в данном случае оценивается уровень общего риска, который составляет сумму систематического и дифференцированного рисков. Под дифференцированным риском понимается возможность частичной или полной потери инвестиций, которая может быть устранена за счет комбинирования различных инвестиционных проектов. Практика зарубежных и отечественных предприятий показывает, что для значительного снижения уровня данного риска необходимо инвестировать временно свободные денежные средства в различные инвестиционные проекты, результаты которых не зависят друг от друга. В свою очередь, систематический риск основывается на воздействии макроэкономических факторов риска, к которым можно отнести следующее: изменение ставок процента, уровень инфляции, темпы экономического развития страны, уровень политической стабильности, изменение обменного курса валют.

Уровень общего риска, несомненно, служит важным индикатором инвестиционной привлекательности и кредитоспособности предприятий.

До того, как непосредственно воздействовать на риск, инвестору предстоит изучить инвестиционный проект с другой стороны, а именно: рассмотреть инвестиционный проект со стороны его полезности к концу срока реализации инвестиционного проекта. Для того, чтобы рассмотреть, насколько будет правильно вкладывать в тот или иной инвестиционный проект, стоит использовать метод безрискового эквивалента. Безрисковый эквивалент – это денежная сумма, которая, если ее дисконтировать по безрисковой ставке, будет достаточной для того, чтобы инвестор отказался от участия в рисковом проекте. В соответствии с этим методом лицо, принимающее решение, должно сначала оценить риск денежного потока, а затем определить, какая гарантированная сумма денег потребовалась бы ему для того, чтобы индифферентно отнестись к выбору между этой безрисковой суммой и рискованной ожидаемой величиной денежного потока.

Прежде, чем инвестировать в тот или иной проект, инвестор рассчитывает для себя, готов ли он рискнуть своей суммой инвестиций, чтобы получить  $n$ -ый доход в конце реализации проекта. Для этого, в практике, рассчитывается безрисковый эквивалент и на его основе происходит расчет чистого дискон-

тированного дохода (ЧДД), после чего принимается решение о целесообразности введения инвестиционного проекта.

В обобщенном виде формулу расчета чистого дисконтированного дохода с применением безрискового эквивалента в  $t$ -м периоде, можно представить следующим образом:

$$\text{ЧДД}_{\text{безрисковый эквивалент без дисконта}} = \text{ЧДД}_{\text{без дисконта}} \cdot \left( \frac{1 + D_{бр}}{1 + D_{ср}} \right),$$

где  $D_{бр}$  – безрисковая ставка дисконта;

$D_{ср}$  – средневзвешенная ставка дисконтирования.

Для примера был выбран инвестиционный проект ОАО «Полоцкие напитки и концентраты», реализация проекта которого позволит предприятию:

- производить натуральную высококачественную продукцию;
- увеличить приток средств в республиканский и местный бюджет;
- оптимизировать численность персонала и улучшить условия труда.

Основной целью перспективного развития ОАО «Полоцкие напитки и концентраты» является поэтапное создание современного производства, деятельность которого основана на использовании существующих технологий и оборудования, а также приобретение дополнительного технологического оборудования, позволяющего устранить «узкие места» технологического процесса. Основные данные по инвестиционному проекту приведены в таблице 1.

Таблица 1

Основные данные по инвестиционному проекту ОАО «Полоцкие напитки и концентраты»

Наименование показателя	Количество, ед. изм.
Требуемые инвестиции	6821,1 тыс. руб.
Срок инвестирования	7 лет
Процентная ставка на собственные средства	35%
Доля собственных средств	30,51%

*Источник: собственная разработка на основе предоставленных ОАО «Полоцкие напитки и концентраты» данных.*

Согласно данным стратегии развития ОАО «Полоцкие напитки и концентраты» процентная ставка на собственные средства равна 35%, доля собственных средств в общем объеме инвестиционных затрат – 30,51%, процентная ставка по кредиту – 28% [1], доля кредита в общем объеме инвестиционных затрат – 69,49%. Тогда средневзвешенная ставка дисконтирования ( $D_{ср}$ ), рассчитываемая по формуле будет равна:

$$D_{ср} = \frac{P_{СК} \cdot СК + P_{ЗК} \cdot ЗК}{100} = \frac{35 \cdot 30,51 + 28 \cdot 69,49}{100} = 30,1\%$$

Обычно, безрисковая ставка берется на уровне доходности по государственным ценным бумагам. На момент написания статьи данный показатель был равен 27% [2]. Ожидаемый чистый денежный поток инвестиционного проекта ОАО «Полоцкие напитки и концентраты», а также рассчитанный безрисковый эквивалент по приведенной выше формуле приведены в таблице 2. Из данной таблицы мы видим, что чистый дисконтированный доход с учетом риска положителен к концу реализации инвестиционного проекта, поэтому данный проект следует принять.

Таблица 2

Расчет безрискового эквивалента инвестиционного проекта  
ОАО «Полоцкие напитки и концентраты», тыс. руб.

Наименование показателя	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год	7-й год
Сумма инвестиций	1000,0	2707,8	3099,3	9,7	4,3	0	0
ЧД без дисконта	-77,51	1982,89	2600,0	3338,13	3617,73	4900,0	5800,0
Безрисковый эквивалент	-77,51	1935,64	2477,57	3105,15	3285,05	4343,38	5018,64
ЧДД с применением безрискового эквивалента	-77,51	1487,81	1463,76	1410,102	1146,65	1165,31	1034,96
ЧДД нарастающим итогом	-1077,5	-2297,5	-3933,0	-2532,6	-1390,2	-224,97	809,99

*Источник: собственная разработка.*



Из таблицы 2 мы видим, что чистый дисконтированный доход с учетом риска положителен к концу реализации инвестиционного проекта, поэтому данный проект следует принять.

Подводя итоги исследования, отметим, что при оценке инвестиционного проекта инвестору целесообразно рассмотреть инвестиционный проект со стороны его полезности к концу срока реализации. Для того, чтобы рассмотреть, насколько будет правильно вкладывать в тот или иной инвестиционный проект, стоит использовать метод безрискового эквивалента. После ввода инвестиционного проекта, предприятию предстоит на каждом этапе реализации разрабатывать способы и методы воздействия на уровень риска с целью его максимального снижения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. ОАО Белорусская валютная биржа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bcse.by/>. – Дата доступа: 05.09.2016.
2. Официальный сайт ОАО «Белгазпромбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belgazprombank.by/>. – Дата доступа: 10.09.2016.

УДК 336.717.061:336.648

## РАЗВИТИЕ АГРОЛИЗИНГА

*Р. Дж. САРВАРИ**(Представлено: канд. экон. наук, доц. С. В. ИЗМАЙЛОВИЧ)*

*При проведении исследования автором было выявлено, что развитие схем приобретения отечественной сельскохозяйственной техники на лизинговой основе может способствовать решению ряда основных проблем АПК. Так, с одной стороны, агролизинг нацелен на то, чтобы помочь изготовителям оборудования, с другой – обеспечить техникой сельхозпроизводителей.*

Агролизинг на сегодняшний день представляется интересной возможностью развития собственной деятельности для участников АПК. Эта сфера есть и остается объектом государственного регулирования со стороны органов государственной власти.

Специфику развития лизинговых операций в агропромышленном комплексе исследовали в своих трудах Бусыгин Н.Г., Николаенко А.Н., Чекмарева Е.Н., Удельнов С.Г., Попова Н.Н., Солдатов Л.И. и др. В работах данных авторов основное внимание было сосредоточено на прикладных проблемах осуществления лизинговых сделок в агропромышленном комплексе, были подробно проанализированы принципиальные особенности лизинговой деятельности в АПК[1].

Несмотря на значительное число разработчиков проблемы лизинга не были сформулированы конкретные направления интенсификации лизинговой деятельности в АПК, особенно в условиях финансово-экономического кризиса. В целом можно отметить, что, несмотря на широкий перечень публикаций, связанных с темой нашего исследования, проблема комплексного анализа лизинга как эффективного инструмента финансирования предприятий АПК остается недостаточно изученной.

Анализ поведения субъектов рынка агролизинга показывает, что распределение сельскохозяйственной техники с использованием лизинговых механизмов частично способствует обеспечению сельхозпроизводителей, т.е. одна из задач агролизинга в некоторой степени решается. Другая цель агролизинга – поддержка отечественных производителей, решение проблем сбыта их продукции – пока не достигается в полной мере.

Автор разделяет позицию ученого Юсуповой А.Т. в том, что в настоящее время агролизинг не является фактором повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного машиностроения, т.е. потенциал лизинга реализуется не полностью[2, ст. 18].

Для того чтобы агролизинг был полезен машиностроительным предприятиям, по мнению автора, необходимо при его реализации учитывать конкурентные преимущества отечественных производителей, которые особенно актуальны в рамках лизинговых схем. К таковым преимуществам, по нашему мнению, можно отнести:

- относительно низкие цены на машиностроительную продукцию;
- возможность предоставления пользователю широкого набора сервисных услуг. Данная особенность потенциально заложена в любой лизинговой схеме, поскольку лизинг предполагает возможность эффективного взаимодействия между изготовителем и пользователем;
- хорошее понимание специфики пользователей. Белорусские изготовители хорошо знают условия эксплуатации, возможности сельхозпроизводителей. Это представляется важным как для разработки конструктивных характеристик техники, так и для построения финансовых и организационных схем взаимодействия.

В связи с данным фактом, следует отметить, что мероприятия, направленные на развитие агролизинга в Беларуси, должны способствовать укреплению уже действующих преимуществ. Целесообразным, по мнению автора, является использование модели улучшения ученой Юсуповой А.Т., которая включает в себя следующие аспекты:

1. Прямая финансовая поддержка участников агролизинга. Здесь имеются в виду развитие уже существующих мер, включающих налоговые льготы лизингодателям, их льготное кредитование, субсидии лизингополучателям. Для того чтобы эта поддержка способствовала укреплению позиций отечественных производителей, необходимым условием ее получения должна быть работа с белорусской техникой.

Кроме того, следует, на наш взгляд, перенести акцент в реализации такой поддержки на уровень регионов. При этом могут использоваться как средства республиканского, так и областных бюджетов, но в любом случае условия распределения субсидий и льгот должны определяться на местах. Налоговые льготы должны также относиться в основном к местным налогам. Поддержка пользователей может осуществляться только на уровне регионов. Реализация этого направления поддержки позволит сохранять

относительно низкие цены на отечественную технику, используемую по лизингу, т.е. будет способствовать реализации важнейшего ее конкурентного преимущества.

2. Стимулирование создания сервисных центров по обслуживанию техники, используемой по лизингу. Здесь представляется полезным использовать опыт машинотракторных станций. Такие центры должны быть непосредственно включены в лизинговую схему, с одной стороны, и активно взаимодействовать с изготовителями, с другой. Тогда их деятельность будет способствовать расширению сбыта продукции отечественных изготовителей, повышению ее качества за счет тесной обратной связи с пользователями и др. В перспективе на базе таких центров могут быть реализованы сделки оперативного лизинга, организовано коллективное пользование техникой.

Все предлагаемые рекомендации взаимосвязаны, они должны быть реализованы комплексно. Так, например, финансовая поддержка является необходимым условием создания сетевых структур. Она обеспечит возможность установления низких цен.

3. Создание мощных сетевых лизинговых фирм в регионах. Такая практика на сегодняшний день применяется уже многими организациями лизингодателями, в число которых входит ООО «АСБ Лизинг». Здесь ключевой фактор успеха – привлечение максимально широкого круга учредителей при создании лизинговой фирмы. Это и государственные структуры, и предприятия – производители, и финансовые институты, торговые и перерабатывающие предприятия. Включение последних очень важно, поскольку оно обеспечивает возможность реализации гибких схем оплаты услуг лизинга. Ядром, центральным звеном, такой системы должно быть крупное отечественное предприятие сельскохозяйственного машиностроения. Разветвленная филиальная организация позволит полностью учесть при планировании лизинга особенности пользователей на территории. Широкий круг участников – гибкость и системность. Таким образом, можно будет учесть специфику лизинга, что позволит повысить эффективность его использования.

Сформулированные рекомендации нацелены на стимулирование развития лизинга отечественной сельскохозяйственной техники, и связаны с направленной поддержкой со стороны государства. На рисунке схематично отражены предлагаемые рекомендации.

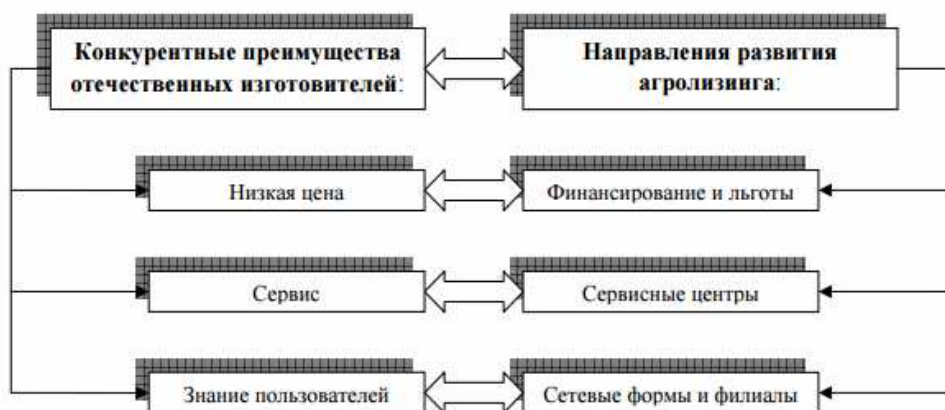


Рис. Направления развития агролизинга

Источник: представлено автором на основании данных [2, ст.26].

Вышеописанная модель предполагает развитие лизинговых взаимоотношений в большей степени на внутреннем рынке страны. В связи с этим становится актуальным и вопрос совершенствования практики международного лизинга в Республике Беларусь.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Разработка направления интенсификации лизинга как инструмента финансирования агропромышленного комплекса [Электронный ресурс] // Информационный портал «Экономическая библиотека». – Режим доступа: <http://economy-lib.com/razrabotka-napravleniy-intensifikatsii-lizinga-kak-instrumenta-finansirovaniya-predpriyatii-agropromyshlennogo-kompleksa/>. – Дата доступа: 10.09.2016.
2. Юсупова, А.Т. Лизинговые формы финансирования долгосрочных активов : дисс. ... докт. экон. наук : 08.00.10 / А.Т. Юсупова. – М., 2006.

УДК 336.717.06

**КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: СУЩНОСТЬ, ВЗАИМОСВЯЗЬ  
КРЕДИТНЫХ РИСКОВ И ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ****О.В. КОПЫЛОВА***(Представлено: Ю.Ш. САЛАХОВА)*

*Рассмотрены основные подходы к определению категории «кредитная политика», определены механизмы ее управления степени рисковости. Выявлены взаимосвязи кредитных рисков, и факторов их определяющих с целью разработки адекватной кредитной политики.*

Одно из важнейших мест в общей системе рыночной экономики занимает кредитная политика коммерческого банка. Она представляет собой важный элемент экономической структуры управления и устойчивого функционирования банка.

Важность исследования проблем формирования кредитной политики коммерческого банка связана с серьезным ее влиянием на устойчивость функционирования и результаты деятельности банка. Несомненно кредитная политика или ее отсутствие ведут кредитную организацию к серьезным финансовым потерям и банкротству. Вместе с тем, эффективная кредитная политика способствует повышению качества активов, их доходности и обеспечению в итоге положительного финансового результата.

Проблема экономического содержания, функций и задач кредитной политики отражаются в трудах многих экономистов, таких как О.И.Лаврушин, В.Платонов, М.Хиггинс, К.Р. Тагирбеков и др. Если рассматривать существующие подходы, то можно выделить лишь отдельные составляющие процесса формирования и управления кредитной политики, которые могут быть применены в отечественной практике. А значит, можно говорить об отсутствии комплексного подхода и системности к изучению данного вопроса (табл. 1).

Таблица 1

Существующие подходы к определению категории «кредитная политика»

<b>Автор</b>	<b>Определение как итог исследования мнений</b>
<b>О.И. Лаврушин</b>	Кредитная политика – политика формирования и распределения средств кредитного потенциала.
<b>И.В. Пешанская</b>	Определяет кредитную политику коммерческого банка как “комплекс мероприятий банка, целью которых является повышение уровня дохода от кредитных операций и снижение кредитного риска”.
<b>В. Платонов, М. Хиггинс</b>	Кредитная политика определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности банка, средства и методы их реализации, а также принципы и порядок организации кредитного процесса. Кредитная политика создает основу организации кредитной работы банка в соответствии с общей стратегией его деятельности, будучи необходимым условием разработки системы документов, регламентирующих процесс кредитования.
<b>К.Р. Тагирбеков</b>	Кредитная политика представляет собой «комплекс мероприятий банка по повышению доходности кредитных организаций и снижению кредитного риска». Также он отмечает, что «кредитная политика банка определяет стандарты, параметры и процедуры, которыми руководствуются банковские работники в своей деятельности по предоставлению, оформлению кредитов и управлению ими».
<b>Т.М. Костерина</b>	Трактует как определение направленной деятельности банка в области кредитно-инвестиционных операций и разработка процедур, обеспечивающих максимальную доходность по кредитным операциям при допустимом уровне риска.

*Источник: [1–5].*

В данном случае для разработки эффективного механизма управления кредитной политикой, который будет отражать все особенности отечественной банковской системы Республики Беларусь, необходимо предложить адаптированное для нашей системы понятие категории «кредитная политика». Представим авторское определение понятия: кредитная политика – это совокупность взаимосвязанных методов и способов кредитования, оценки кредитоспособности заемщика, управления кредитным риском, применяемых банками для реализации своей стратегии, разработанной на основе выбранных приоритетов на кредитном рынке.

В первую очередь, хотелось бы обратить внимание на возможные методы и способы управления кредитным риском, так как он является одним из наиболее значимых банковских рисков, кроме того, именно он становится причиной возникновения проблемной задолженности и потерь, связанных с дефолтом заемщика.

Целью любого коммерческого банка, в первую очередь, является минимизация кредитных рисков. Таким образом, в свою очередь мы можем выделить определенные риски, наиболее свойственные для коммерческих банков.

В нижеприведенной таблице 2 представлена систематизированная взаимосвязь кредитных рисков и факторов, их определяющих.

Таблица 2

## Взаимосвязь кредитных рисков и факторов, их определяющих

Фактор риска	Кредитный риск
Обеспечение кредита	Риск обеспечения кредита
Задолженность по кредитам	Риск мошенничества
Просроченная задолженность в общей сумме активов банка	Операционный риск
Просроченная задолженность по отношению к собственному капиталу банка	
Отраслевая диверсификация	Отраслевой риск
Концентрация кредитов	Риск концентрации
Обеспечение просроченных ссуд	Риск непогашения задолженности
Кредитное ценообразование	Риск снижения доходности

*Источник: собственная разработка на основе изученной литературы.*

Это что касалось именно кредитных рисков в управлении кредитной политикой на отечественном опыте.

И все же, в результате следует отметить, что на современном этапе не только в Республике Беларусь, но и в целом на мировой арене не существует какой-либо определенной единственно точной методики управления кредитной политикой коммерческого банка. В каждом банке разрабатывается собственная система по оптимизации процесса управления кредитной политикой. Соответственно, наиболее грамотно выработанные системы позволяют банку иметь конкурентное преимущество на рынке банковских услуг. Но соблюдение вышеперечисленных принципов, мероприятий и инструментов является обязательным требованием к управлению кредитной политикой.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Банковские риски / под ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцовой. – М. : КНОРУС, 2009.
2. Инструкция о порядке формирования и использования банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями специальных резервов на покрытие возможных убытков по активам и операциям, не отражаемым на балансе : постановление Правления НБ РБ, 28 сент. 2009 г., № 138.
3. Организация деятельности коммерческих банков : учебник / Г.И. Кравцова [и др.] ; под ред. Г.И. Кравцовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : БГЭУ, 2002. – 504 с.
4. Бухтин, М.А. Методы оценки показателей кредитного риска / М.А. Бухтин // Оперативное управление и стратегический менеджмент в коммерческом банке. – 2005. – № 2. – С. 70–91.
5. Ковалев, П.П. Банковский риск-менеджмент / П.П. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 304 с.

УДК 336.713

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА  
ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ПОДХОДОВ  
К УПРАВЛЕНИЮ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКОЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА****О.В. КОПЫЛОВА***(Представлено: Ю.Ш. САЛАХОВА)*

*Рассмотрены основные подходы к управлению кредитной политикой коммерческого банка. Проведена их сравнительная характеристика. Разработана авторская методика управления кредитной политикой банка.*

Без образования и существования эффективной системы управления кредитной политикой невозможно обеспечить стабильное и устойчивое функционирование банка в долгосрочной перспективе. Банк формирует свою кредитную политику в процессе выдачи кредитов физическим и юридическим лицам. Процесс формирования кредитной политики является одним из основополагающих элементов деятельности коммерческого банка. Данный процесс позволяет более понятным и точным образом определить стратегию и тактику развития банка, его возможности кредитования клиентов и развития экономической активности на рынке. В свою очередь, кредитная политика служит не только основным источником прибыли банка, но и главным источником роста риска при размещении активов. От качества и системы кредитной политики в значительной степени зависят финансовые результаты деятельности банка, его устойчивость и положение на рынке. Оптимально качественная кредитная политика положительным образом влияет на ликвидность и надежность банка. Надежность банка важна не только для субъектов его деятельности, но и для всех клиентов, обслуживаемых данным банком.

Из всего вышеуказанного можно сделать предположение о том, что кредитная политика – это система мер, принимаемых банком в области кредитования его клиентов и осуществляемых им же для реализации своей стратегии в данном регионе в определенный период времени. Следовательно, как и любая система, кредитная политика требует формирования и управления.

Если говорить об управлении, то в настоящее время банкам в большей степени необходима выработка стратегии, которая могла бы оказывать значительное влияние на кредитную политику в процессе управления ей. Однако, в результате своей деятельности банки зачастую не располагают надежно разработанной стратегией и тактикой управления кредитной политикой. Важно отметить, что на современном этапе банкам приходится осуществлять свою деятельность в таких экономических условиях, которые характеризуются наличием объективных трудностей для качественного управления кредитами. И данное утверждение лишней раз подтверждает степень важности усиления такого управления в виде выработки таковой стратегии.

Соответственно, под управлением кредитной политикой подразумевается организация деятельности банка, осуществляемая при кредитовании, направленная на предотвращение или же полное отсутствие кредитного риска.

В первую очередь, хотелось бы обратить внимание на возможные методы и способы управления кредитным риском, так как он является одним из наиболее значимых банковских рисков, кроме того, именно он становится причиной возникновения проблемной задолженности и потерь, связанных с дефолтом заемщика.

Целью любого коммерческого банка, в первую очередь, является минимизация кредитных рисков. Таким образом, в свою очередь мы можем выделить определенные риски, наиболее свойственные для коммерческих банков.

Следует заметить, что на современном этапе развития важно опираться на различный опыт зарубежных стран. В таком случае, рекомендуется провести сравнительный анализ подходом к управлению кредитной политикой в РБ и за рубежом (табл. 1).

В таблице можно наблюдать как совпадения, так и различия в управлении кредитной политикой. К примеру, метод диверсификации, как и метод лимитирования, получили наибольшее развитие именно в Республике Беларусь. В США и Германии они также существуют, но наибольшего развития и наибольшей эффективности они не получили.

А вот что касается кредитных деривативов, то здесь наблюдается обратная картина. Наибольшее развитие получил данный метод за рубежом, в то время как в РБ он не пользуется такой заинтересованностью среди коммерческих банков.

Таблица 1

Сравнительная характеристика отечественных и зарубежных подходов к управлению кредитной политикой коммерческого банка

Методы, принципы, системы мер	РБ	США	ГЕРМАНИЯ
Страхование риска невозврата кредита	+	+	+
Принцип разграничения компетенции	+	+	+
Разработка и проведение кредитной политики коммерческого банка	+	+	+
Метод диверсификации	+	-	-
Метод лимитирования (система)	+	-	-
Оценка кредитоспособности заемщика	+	+	+
Создание кредитных деривативов	-	+	+
Коэффициентный метод оценки кредитного портфеля банка	+	+	+
Статистический метод оценки кредитного портфеля	+	+	+

Источник: собственная разработка на основе [1–2].

Отдельным образом хотелось бы выделить такую систему управления, как рейтинговая система CAMELS, которая определенным образом получила свое развитие именно в США. Здесь выделяются определенные элементы, показатели, которые используются для составления рейтинга, оценки кредитоспособности заемщиков. Данные элементы можно наблюдать на рисунке.

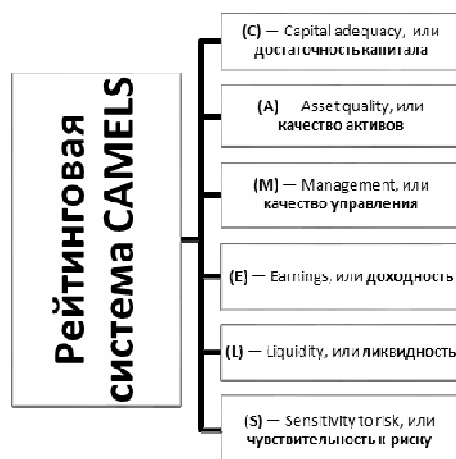


Рис. Рейтинговая система CAMELS

Источник: собственная разработка на основе [1–2].

Наиболее существенными хотелось бы выделить достаточность капитала (подкрепляет обеспечение кредита), качество управление, доходность и чувствительность к риску.

Специалисты рассматривают капитал как основное средство защиты средств вкладчиков. Банк с крепким капиталом может выдержать значительные потери без риска для вкладов своих клиентов. Для оценки достаточности капитала органы надзора используют главным образом коэффициентный анализ.

Одно из главных направлений банковского надзора - определение качества активов, предполагает выявление таких из них, которые не могут быть взысканы или реальная стоимость которых ниже указанной в банковской отчетности.

Третьим компонентом системы рейтинга CAMELS является управление. Как правило, управление оценивают в последнюю очередь, поскольку при этом обобщают другие важные компоненты анализа. Понятно, что методы управления оцениваются субъективно, и для этого нельзя использовать коэффициентный показатели (как по другим компонентам системы CAMELS).

Поступления, как и капитал, можно рассчитать количественно с помощью коэффициентов. Наиболее широко используют показатель рентабельности банка. Его рассчитывают как отношение суммы прибыли после уплаты налогов в стоимости активов, по которым он был получен.

Управление ликвидностью включает в себя управление обеими сторонами баланса, т.е. возможность быстро привлечь ликвидные средства за счет имеющихся ресурсов.

Таким образом, рассмотрев зарубежный опыт, рассмотрев конкретно рейтинговую систему США, можно представить нашу предполагаемую систему показателей оценки кредитоспособности. Каждый риск подкрепляется, как уже было сказано, определенным фактором, но также и определенным показателем, который характеризует степень данного риска. Каждый показатель отражает сущность и уровень кредитного риска (табл. 2).

Таблица 2

Авторская система показателей оценки кредитных рисков

Кредитные риски	Показатели оценки
Риск обеспечения кредита	Показатель общей кредитной активности
Риск мошенничества	Коэффициент сомнительной задолженности
Операционный риск	Доля просроченной задолженности по основному долгу и процентов по нему в общей сумме активов банка
	Доля просроченной задолженности по основному долгу и процентов по нему по отношению к собственному капиталу (СК) банка
Отраслевой риск	Коэффициент диверсификации кредитов по отраслям
Риск концентрации	Коэффициент концентрации кредитов по сумме
Риск непогашения задолженности	Коэффициент обеспеченности просроченных ссуд резервами
Риск снижения доходности	Коэффициент соотношения расходов и доходов

Источник: собственная разработка на основе [1–2].

И, пожалуй, на примере ОАО «БПС-Сбербанк» можно показать данную систему в действии (табл. 3).

Таблица 3

Практическое применение показателей для оценки совокупного риска кредитного портфеля ОАО «БПС-Сбербанк»

Коэффициент	На 01.01.2015г.	На 01.01.2016г.
$K_1$	0,67	0,66
$K_2$	0,027	0,031
$K_3$	0,08	0,029
$K_4$	0,21	0,3
$K_5$	0,09	0,17
$K_6$	0,026	0,03
$K_7$	0,57	0,6
$R$	<b>0,24</b>	<b>0,26</b>

Источник: собственная разработка на основе [1–2].

В данной таблице по каждому показателю рассчитан уровень риска за два последних года.

В свою очередь, выведен агрегированный показатель за каждый год и по уже имеющейся стандартной форме определена зона кредитного риска данного банка.

$$R(2014) = \frac{0,67 + 0,027 + 0,08 + 0,21 + 0,09 + 0,026 + 0,57}{7} = 0,24$$

$$R(2015) = \frac{0,66 + 0,031 + 0,029 + 0,3 + 0,17 + 0,03 + 0,6}{7} = 0,26$$

Примечание: Распределение значения показателя R по зонам риска:

– ЗОНА ДОПУСТИМОГО РИСКА:  $0 < R < 0,35$ ;

– зона критического риска:  $0,35 < R < 0,65$ ;

– зона катастрофического риска:  $0,65 < R < 1$ .



Таким образом, важно заметить, что ОАО «БПС-Сбербанк» находится в зоне допустимого риска, который, пожалуй, и свойственен всем коммерческим банкам. То есть Банк не вошел в зону критического риска, что свидетельствует об отсутствии начинающихся возможных потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли.

Соответственно, исходя из процесса исследования данной темы, можно определить следующие рекомендации по повышению эффективности методов и способов кредитования в коммерческом банке:

1. Создание кредитных деривативов как механизма управления кредитными рисками при осуществлении процесса кредитования коммерческими банками.
2. Активизация коммерческих банков в процессе работы фондового рынка Республики Беларусь;
3. Использование наиболее значимых инструментов фондового рынка.
4. Использование наиболее эффективных методов кредитования.
5. Снижение концентрации кредитов в сторону их диверсификации (в соответствии с ДКП 2016–2020).
6. Повышение лимитирования кредитов (в соответствии с ДКП 2016–2020).
7. Использование эффективной оценки кредитоспособности заемщика.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Жиркина, Н.И. Кредитный портфель – стратегия и тактика кредитной политики банка / Н.И.Жиркина // Экономические науки. – 2011. – № 5 (78). – С. 302–305.
2. Ковалев, П.П. Концептуальные вопросы управления кредитными рисками / П.П. Ковалев // Управление финансовыми рисками. – 2005. – № 4. – С. 12–21.

УДК 336.713:657

**РИСКОВЫЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ  
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ****О.В. КОПЫЛОВА***(Представлено: Ю.Ш. САЛАХОВА)*

*Рассмотрены основные стратегии управления кредитным портфелем коммерческого банка. Выявлены факторы влияния выбранных стратегий на развитие банка в условиях необходимости создания инноваций.*

В условиях рыночной экономики любое государство стремится увеличить уровень экономического состояния, что невозможно без внедрения инновационных технологий. Народное хозяйство в современных условиях должно характеризоваться инновационным характером, что способствует обеспечению высоких темпов и качества экономического роста и конкурентоспособности выпускаемой продукции на внешних и внутренних рынках.

Важнейшим аспектом в развитии инновационной деятельности субъектами малого бизнеса является финансирование деятельности по внедрению инноваций в производство товаров и услуг.

Финансирование инновационной деятельности – это процесс обеспечения и использования денежных средств, направляемых на проектирование, разработку и организацию производства новых видов продукции, на создание и внедрение новой техники, технологии, услуг, работ, разработка и внедрение новых организационных форм и методов управления.

Финансирование инноваций предполагает поиск источников финансирования и их дальнейшее использование. Банковские кредиты являются одним из важнейших источников финансирования инновационной деятельности компании на всех стадиях развития.

Однако банковское кредитование обычно ориентировано на стратегию минимизации кредитных рисков, поэтому доступ субъектов малого бизнеса, занимающего инновационной деятельностью, к кредитам всегда ограничен. Исходя из этого, банки по отношению к субъектам малого бизнеса занимают, как правило, осторожную позицию, рассматривая этот сегмент экономики как рискованный. Соответственно, возможность получения кредитов в крупных банках не всегда удовлетворяет интересам малого бизнеса.

Одним из главных препятствий кредитования инноваций являются жесткие требования к заемщикам со стороны банков. Банковское кредитование предполагает точное установление условий кредитования, сроков, процентных ставок. В соответствии с рисковыми стратегиями коммерческие банки должны быть уверены в платежеспособности субъектов малого бизнеса и возвратности кредита.

Рассматривая проблему кредитования субъектов малого бизнеса, можно отметить некоторые основные причины слабого участия банков в финансировании инновационной деятельности:

– Собственные средства субъектов малого бизнеса ограничены. Соответственно, недостаток собственных средств ухудшает финансовое положение предприятия с точки зрения его кредитоспособности. Следовательно, возрастает степень риска, который банк берет на себя при кредитовании данной категории предприятий.

– На рынке практически отсутствует соответствующая информация о финансовом и организационном положении субъектов малого бизнеса, занимающего инновационной деятельностью.

– Формирование репутации субъектов малого бизнеса. В частности, существует репутация, которая создается в процессе развития кредитных взаимоотношений с банками. Однако следует заметить, что репутация оказывает двойное воздействие: ее отсутствие затрудняет поиск банком информации о кредитной истории данного субъекта, а необходимость завоевания положительной репутации подталкивает фирмы к более осторожному поведению на рынке.

Банки обычно выдают кредиты на финансирование инновационных проектов под более высокие проценты и на малые сроки их возврата с требованием предоставить сразу несколько видов обеспечения (залог, поручительство, гарантию и многое другое). Важно заметить, что предпочтения отдаются финишным проектам, когда основной объем инвестиций в разработку инноваций уже осуществлен за счет собственных средств предприятия, и требуется кредит на производство более новой продукции и ее продвижение на рынок.

Тщательно проработанная кредитная политика банка является отличным способом увеличения численности клиентов и сведения к минимуму кредитных рисков. Если кредитная политика правильно организована, точно проводится сверху и доступна на всех уровнях деятельности банка, то она дает возможность руководству банка поддерживать нужные стандартные положения в сфере кредитования, избежать лишнего риска и правильно оценить возможные направления в развитии бизнеса.

На основании вышеперечисленных принципов, процесс стратегического управления кредитным рисками можно представить в виде последовательности некоторых этапов:

**1 этап:** на данном этапе осуществляется определение категорий, по которым будет оцениваться качество какого-либо отдельно взятого кредита и его подверженность рискам;

**2 этап:** определяются основные группы кредитов с указанием процентов риска, которые могут быть с ними связаны;

**3 этап:** оценка каждого кредита, выданного банком. Оценка осуществляется на основе выбранных категорий и в итоге чего каждый кредит относят к определенной группе;

**4 этап:** определение структуры кредитного портфеля. Данный процесс заключается в суммировании всех кредитов одной группы и получении итоговых объемов по данной группировке. Суммирование может проводиться и по отношению ко всему кредитному портфелю на определенную дату;

**5 этап:** расчет совокупного риска кредитного портфеля с помощью формулы «совокупный риск = сумма кредитов по группам × соответствующий процент риска»;

**6 этап:** анализ внешних и внутренних факторов, которые могут оказывать влияние на динамику кредитного портфеля;

**7 этап:** определяются меры, с помощью которых разрабатывается кредитной политика банка на будущее время.

В таком случае важно отметить, что банки, с целью уменьшения рисков, предоставляют кредит частями, устанавливают лимиты кредитования, так как это уменьшает стоимость и облегчает обслуживание кредита и в итоге попросту делает более реальным получение кредита. А для малых предприятий, соответственно, единственной формой обеспечения обязательств является их собственность (недвижимость, товары, оборудование), т.е. в случае неудачи они могут разориться. Следовательно, в большинстве случаев, малым инновационным предприятиям такая схема банков закрывает доступ к кредитам вообще.

Позиция банков вполне объяснима, так как кредитование инновационных проектов более рискованное по сравнению, например, с обычным инвестиционным кредитованием. Так как показывает статистика, в течение пяти лет после создания около 70% малых предприятий проходят процедуру банкротства. В итоге, банкам приходится иметь дело со значительными рисками.

Таким образом, в целях минимизации рисков при кредитовании субъектов малого бизнеса, занимающихся инновационной деятельностью, следует отметить некоторые важные направления этой области.

Одним из них можно выделить введение государственной системы страхования рисков инновационной деятельности и предоставление гарантий со стороны государства по кредитам в инновационную сферу. При этом возможен вариант специального создания государственной страховой компании и необходима разработка самого механизма государственного страхования кредитов, выданных для осуществления кредитной деятельности.

Еще одним из важнейших направлений является создание сети специализированных банков – инновационных, ипотечных, земельных и т.д., которые будут осуществлять долгосрочную кредитную поддержку инновационных проектов. Например, инновационный банк может быть непосредственно завязан на процессе внедрения новшеств. Доступность для получения кредита в таком банке для инновационной компании должна быть намного большей, чем возможность его получения в обычном коммерческом банке. Преимущества инновационного банка заключаются в том, что такой банк будет иметь возможность финансировать исследования на всех стадиях инновационного процесса, обладать частью собственности на интеллектуальный продукт, приобретать лицензии для организации производства новых товаров и услуг, участвовать в маркетинге инноваций и освоении новых рынков, в том числе за рубежом. В таком случае кредитные риски банков могут значительно уменьшить степень своего роста.

В любом случае, важны рискованные стратегии кредитования субъектов малого бизнеса, направленные на минимизацию кредитных рисков в процессе кредитования инновационной деятельности: создание резервов по ссуде; ориентация на срок «жизни» данной структуры; повышенная процентная ставка; принятие в качестве обеспечения личных поручительств как собственников бизнеса и их супругов, так и руководителей бизнеса; установление индивидуальных графиков погашения кредитов для каждого кредита и заемщика в отдельности. Только при комплексном снижении всех рисков и рациональном подходе к анализу кредитного риска заемщика возможно эффективное сотрудничество банков с субъектами малого бизнеса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Маховикова, Г.А. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / Маховикова Г.А., Ефимова Н.Ф. – М. : Эксмо, 2010. – 208 с.
2. Сомик, А. Современное состояние и направления стимулирования развития банковского инвестиционного кредитования / А. Сомик, С. Жуйков // Вестн. НБУ. – 2010. – № 7. – С. 28–34.
3. Нехорошева, Л.Н. Национальная инновационная система Республики Беларусь / Л.Н. Нехорошева, Н.Б. Антонова, М.В. Мясникович. – Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2007. – С. 50.
4. Карпенко, О.А. Банковское финансирование инноваций / О.А. Карпенко // Интернет-журнал «Науковедение». – 2014. – №4 (23).

УДК 330.322

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

**А.А. ТЕПЛЯКОВА**

(Представлено: канд. экон. наук, доц., И.А. ПОЗДНЯКОВА)

*Рассмотрен зарубежный опыт государственного финансирования инновационных проектов. Проанализированы основные направления инновационной деятельности в Республике Беларусь. Изучены способы поддержки инновационной деятельности в ведущих странах мира.*

В настоящее время тема инноваций необычайно актуальна. Во всех развитых странах разработка и внедрение инноваций – решающий фактор социального и экономического развития. Инновационная система охватывает все сферы жизнедеятельности общества и позволяет решать задачи перестройки экономики, непрерывного обновления технической базы производства, выпуска конкурентоспособной продукции, иными словами направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов и является связующим звеном между сферой науки и сферой производства.

Экономики промышленно развитых стран, основанные на критических, базисных и высоких технологиях, продолжают устойчиво расти. По оценкам зарубежных экспертов, ежегодный оборот на мировом рынке высоких технологий и наукоемкой продукции в несколько раз превышает оборот рынка сырья, включая нефть, нефтепродукты и газ. Республика Беларусь на этом рынке представляет всего лишь 0,1%. Например, США – 39%, Япония – 20%, Германия – 16%.

В Республике Беларусь лишь 2–3% предприятий развивают и внедряют инновационные разработки в свою деятельность. В США этот показатель превышает 35%. Стоит отметить, что важнейшим аспектом организации инновационной деятельности является ее финансирование. В развитых странах финансирование инновационной деятельности осуществляется как из государственных, так и из частных источников. Для большинства стран Западной Европы и США характерно примерно равное распределение финансовых ресурсов между государственным и частным капиталом. В Беларуси также существует два способа финансирования инноваций: прямой и косвенный.

Наиболее распространенными источниками прямого финансирования инновационных проектов являются: банковский кредит; средства от эмиссии ценных бумаг; сторонние инвестиции под создание отдельного предприятия для реализации проекта; средства от продажи или сдачи в аренду свободных активов; инновационный кредит; доходы от краткосрочных проектов; собственные средства фирмы; средства, полученные под заклад имущества; доходы от продажи патентов, лицензий; факторинг; форфейтинг [1]. К косвенным методам относятся: покупка в рассрочку или получение в лизинг необходимого для выполнения проекта оборудования; размещение ценных бумаг с оплатой в форме поставок или получения в лизинг необходимых ресурсов; приобретение лицензии с оплатой последней в форме «роялти»; привлечение потребных трудовых ресурсов и привлечение вкладов под проект в виде знаний, навыков и «ноу-хау» [1].

Согласно докладу «Глобальный инновационный индекс 2015г.», мировыми лидерами в сфере инноваций являются Швейцария, Соединенное Королевство, Швеция, Нидерланды и Соединенные Штаты Америки. Республика Беларусь расположилась на 53 месте [2].

Рассмотрим главные направления инновационной деятельности в Республике Беларусь (рис. 1) [3].



Рис. 1. Главные направления инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2014 году, в %

Данные рисунка показывают, что основным направлением инновационной деятельности в Республике Беларусь является приборостроение, машиностроение и электроника. Данная сфера деятельности занимает 38,5%. Особое внимание в стране уделяется медицине, медицинской технике и фармацевтике, они составляют 14,1%. Третье место разделяют информационные технологии, программное обеспечение и прочие направления инновационной деятельности, по 12,8%. Также активно развиваются исследования в области экологии и охраны окружающей среды, биотехнологий и нанотехнологий, переработки и утилизации отходов.

В Швейцарии, лидере по инновациям, около 3% валового внутреннего продукта тратится на исследования и разработки. Университеты и высшие технические учебные заведения проводят исследования на высоком уровне и в тесном сотрудничестве с международным научным сообществом. Основные направления инновационной деятельности: медицина, химия и фармацевтика – 34%, метало- и машиностроительная промышленность – 24%, исследования и разработка наукоемких проектов – 14%, информационные технологии – 11%, другие инновационные технологии – 17% [4].

Зарубежный опыт показывает, что государственное финансирование является неотъемлемой частью развития инвестиционной и инновационной деятельности. Во многих странах, например, таких как США или Франция, государственное финансирование инновационной сферы составляет 50%. Прямое финансирование включает в себя предоставление грантов, субсидий, кредитов на льготных условиях. В этих странах государственная поддержка осуществляется посредством гарантии возмещения части вложенных средств. В Германии на покрытие половины суммы от затрат, государство предоставляет безвозмездные ссуды, а в США предоставляются гранты на поддержание инновационных проектов, но размер гранта не должен превышать 75% от стоимости проекта [5].

Проведя анализ инновационной деятельности зарубежных стран, получающих прямое государственное финансирование, можно выделить 3 группы:

- ориентированные на жизненно необходимые для общества сектора: здравоохранение, образование, культура и экология, оборонная промышленность (Финляндия, Норвегия, Эстония, Китай)
- ориентированные на заказы для государственных нужд, создание благоприятной инновационной среды (Швейцария, Германия, Швеция, Нидерланды)
- ориентированные на развитие малых инновационных компаний (США, Великобритания, Франция, КНР)

Помимо прямого финансирования, очень популярно за рубежом косвенное финансирование, а это: получение налогового кредита, льготное налогообложение или отмена налогов для компаний, которые занимаются инновационной деятельностью (Великобритания, США, Индия, Япония, Китай); создание фондов внедрения инноваций и фондов венчурного капитала (Швейцария, Великобритания, Германия, Франция, Нидерланды); снижение государственных пошлин или освобождение от них (США, Германия, Австрия); создание сетей научных парков, бизнес-инкубаторов, а также зон технологического развития (почти во всех странах мира) [6].

Исходя из зарубежного опыта финансирования инноваций, стоит отразить основные способы поддержки инновационной деятельности:

- Осуществление прямого финансирования инновационной деятельности: гранты, субсидии, займы на льготных условиях (США, Великобритания, Швеция, Германия, Франция, Норвегия, Дания, Индия, КНР).
- Налоговые льготы или отмена налогообложения для инновационной деятельности (США, Великобритания, Франция, Германия, Норвегия, Индия, Испания, Греция).
- Денежное стимулирование авторов разработок (КНР, Франция, Греция, Норвегия, Дания).
- Поддержка при создании совместных организаций научными институтами и бизнес структурами (Германия, КНР, Швеция, Ирландия, Великобритания, Дания, США).
- Предоставление финансовой поддержки венчурных организаций в инновационной сфере (Швеция, Норвегия, Германия, Греция, Индия).
- Поддержка и развитие технопарков и технологических инкубаторов (Швеция, КНР, Германия, Индия, Дания).
- Стимулирование использования инновационных технологий в малом и среднем бизнесе (США, Великобритания, Франция, КНР).
- Право государственных научно-исследовательских институтов быть учредителями инновационных компаний (Франция, Швеция, Дания, Норвегия, Испания).
- Поддержка патентования (США, Швеция, Германия, Франция).

В Республике Беларусь, также используются некоторые из этих видов поддержки, однако они реализуются не в полной мере. При более активном использовании перечисленных способов, в стране существенно ускорится инновационное развитие.

Республика Беларусь находится еще на начальном этапе развития инновационной инфраструктуры по сравнению с зарубежными странами. В стране активно развивается приборостроение, машиностроение, электроника, медицина, фармацевтика и информационные технологии. Внедрение в Беларуси зарубежных способов поддержки инновационной деятельности, позволит существенно увеличить долю инновационных продуктов на мировом рынке.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Инновационная инфраструктура Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.technopark.by/business/228.html>. – Дата доступа: 16.09.2016.
2. Глобальный инновационный индекс 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2015/article\\_0010.html](http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2015/article_0010.html). – Дата доступа: 16.09.2016.
3. Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by/opencms/opencms/ru/zakon/z2/>. – Дата доступа: 16.09.2016.
4. Инновации в Швейцарии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.s-ge.com/sites/default/files/private\\_files/Fact%20sheet\\_Innovation\\_RU.pdf](http://www.s-ge.com/sites/default/files/private_files/Fact%20sheet_Innovation_RU.pdf). – Дата доступа: 16.09.2016.
5. Опалева, О.И. Государственное управление инновационной деятельностью / О.И. Опалева // Финансы и кредит. – 2010. – № 15. – С. 25–33.
6. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2011–2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/state/2011/09/07/3330>. – Дата доступа: 16.09.2016.

УДК 330.332

## ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.А. ТЕПЛЯКОВА

(Представлено: канд. экон. наук, доц., И.А. ПОЗДНЯКОВА)

*Рассмотрено бюджетное финансирование инновационных проектов в Республике Беларусь. Проведен анализ расходов государственного бюджета за последнее десятилетие на поддержку инноваций и анализ индикаторов, характеризующих инновационную деятельность.*

В целях реализации государственной научно-технической политики государственными органами Республики Беларусь ежегодно выделяются ассигнования на финансирование научной, научно-технической и инновационной деятельности из бюджета и других контролируемых ими источников.

В Республике Беларусь бюджетное финансирование инновационной деятельности осуществляется исходя из бюджетной политики государства в пределах ежегодно утверждаемого в законе о республиканском бюджете объема государственных капитальных вложений. Согласно этому закону, расходы республиканского бюджета на финансирование научной, научно-технической и инновационной деятельности в 2016 году составляют примерно 2,3 трлн. рублей [1].

Динамика расходов государственного бюджета за последнее десятилетие на поддержку инноваций представлена на рисунке 1 [2].

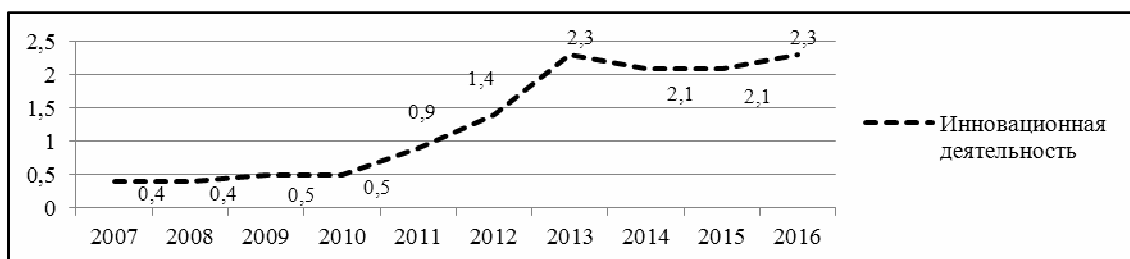


Рис. 1. Расходы на поддержку инновационного развития в Республике Беларусь за счет средств бюджета в 2007–2016 гг., в трлн. рублей

Данные рисунка показывают, что на протяжении десятилетия происходит увеличение бюджетного финансирования инновационной деятельности. В 2011 году расходы на поддержку инновационного развития увеличились в 2 раза по сравнению с 2007 годом и составили 865 млн. рублей. В 2013 году финансирование выросло до 2,3 трлн. рублей. В 2014–2015 гг. наблюдается незначительное сокращение финансирования до 2,1 трлн. рублей. В 2016 году расходы на инновационную деятельность составили 2,3 трлн. рублей.

В программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2010–2015 гг., в основу направлений научно-технической и инновационной деятельности были положены: промышленные биотехнологии, медицина и фармацевтика, экология и рациональное природопользование, ресурсосберегающие и энергоэффективные технологии производства конкурентоспособной продукции, новые материалы и новые источники энергии, информационные и телекоммуникационные технологии, технологии производства, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции, авиакосмические технологии, обороноспособность и национальная безопасность, оптическое и электронное приборостроение.

Формы государственного участия в финансировании инновационной деятельности из средств республиканского и местных бюджетов осуществляется через президентские, научно-технические программы (государственные, отраслевые, территориальные и межгосударственные), программы поддержки предпринимательства, инновационные проекты, участие государства в создании элементов инновационной инфраструктуры, подготовку кадров для инновационной деятельности.

Система финансирования является одним из основных инструментов реализации государственной политики в области инновационной деятельности. Например, в банках для малого предпринимательства установлены более жесткие условия по обеспечению кредита, да и сами предприятия этого сектора зачастую не имеют достаточного залога. Поэтому для малых инновационных предприятий выгоднее обращаться к бюджетному финансированию, инновационным фондам.

Рассмотрим индикаторы, характеризующие инновационную деятельность (рис. 2) [3].

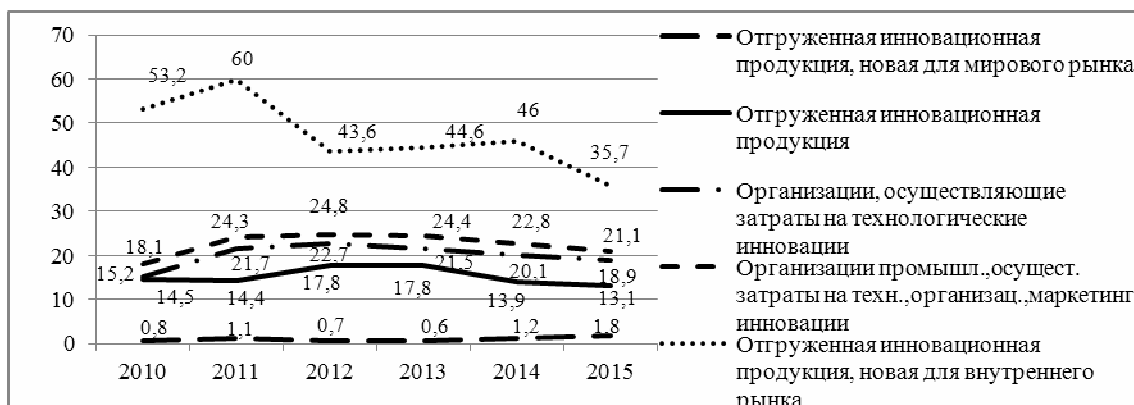


Рис. 2. Удельный вес индикаторов, характеризующих инновационную деятельность в Республике Беларусь в 2010–2015 гг., в %

Исходя из данных рисунка 2, к 2011 году наблюдается значительное увеличение удельного веса отгруженной инновационной продукции, новой для внутреннего рынка на 6,8% по сравнению с 2010 годом и организаций, осуществляющих затраты на технологические инновации на 6,5%. Также произошло увеличение удельного веса отгруженной инновационной продукции, новой для мирового рынка до 1,1%; организаций промышленности, осуществляющих затраты на технологические, организационные, маркетинговые инновации до 24,3%. Незначительное сокращение удельного веса коснулось отгруженной инновационной продукции на 0,1% и составило 14,4%. За 2011–2014 гг. произошло увеличение удельного веса отгруженной инновационной продукции до 1,2% и значительное сокращение отгруженной инновационной продукции, новой для внутреннего рынка с 60 до 46%. Также сократилась отгруженная инновационная продукция до 13,9%; организации осуществляющие затраты на технологические инновации до 20,1% и организации промышленности, осуществляющие затраты на технологические, организационные, маркетинговые инновации до 22,8%. В 2015 году произошло увеличение удельного веса отгруженной инновационной продукции, новой для мирового рынка на 0,6% и составило 1,8%. Удельный вес отгруженной инновационной продукции, новой для внутреннего рынка составил 35,7%; отгруженной инновационной продукции – 13,1%; организаций, осуществляющих затраты на технологические инновации – 18,9%; организаций промышленности, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации – 21,1%.

В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 1739, в стране создан Белорусский Инновационный Фонд. Его основные задачи: усиление поддержки инновационной деятельности в Республике Беларусь и совершенствование инновационной деятельности, создание дополнительных условий для развития высокотехнологичных производств и повышения инновационной активности организаций [4]. Средства Белинфонда выделяются субъектам инновационной деятельности на конкурсной основе и на договорных условиях.

Средства направляются на финансирование инновационной части проекта, связанной с выполнением научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Объем выделяемых средств может составлять до 50% от общего объема средств, выделяемых для финансирования всего проекта. Остальная часть средств должна быть представлена из других внебюджетных источников [4]. Только за первый квартал 2015 года Белинфонд профинансировал 10 проектов на 5,7 млрд. рублей.

Государственные инновационные фонды созданы также на отраслевом и региональных уровнях. Но и эти фонды труднодоступны для многих предприятий. Главной причиной является долгое и сложное оформление заявок на финансирование и составление отчетности по использованию средств. В целом только треть предприятий прибегает к использованию средств из бюджета и указанных фондов.

Главным источником финансирования инноваций в Республике Беларусь являются собственные средства предприятий. В 2015 году они составили 67,3%. На втором месте в структуре основных источников финансирования инновационной деятельности занимают кредиты и займы – 19,1%. Средства иностранных инвесторов занимают 9,7%. Ежегодно к использованию средств республиканского и местных бюджетов, в своей деятельности прибегают 3,1% предприятий, а 10,5% используют другие источники [3].

За последние годы в стране разработана система стимулов для осуществления инновационной деятельности, принят ряд законодательных и нормативных актов, касающихся инновационной сферы. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 244 «О стимулировании создания и развития в Республике Беларусь производств, основанных на новых и высоких технологиях» [5] предусмотрено существенное снижение налогов на прибыль и добавленную стоимость, таможенных пошлин и др.



в случае производств и предприятий, основанных на новых и высоких технологиях. Также стимулирование государством инновационной деятельности проявляется в форме: финансирования расходов на организацию деятельности и развитие материально-технической базы, включая капитальные расходы; финансирования участия в международных выставках, ярмарках, конференциях, семинарах; предоставления права пользования государственным имуществом, права использования объектов интеллектуальной собственности для осуществления инновационной деятельности и прочие.

Важным шагом для увеличения финансирования инновационной деятельности было принятие государством решений в 2010г. о введении механизма венчурного финансирования, а также увеличении доли бюджетного финансирования научно-технической деятельности с 0,7 до 2,9% от ВВП, то есть в 4 раза. На сегодняшний день, на инновационные нужды решено ежегодно направлять не менее 5% ВВП. Тем не менее, в стране ощущается острая нехватка финансовых ресурсов на обновление материально-технической базы науки и инновационных компаний, подготовку научных кадров и оплату их труда.

Таким образом, активизация инновационной деятельности способствует подъему и эффективному развитию экономики, ее технологической и социальной модернизации. При помощи инноваций создаются новые и расширяются действующие производства, появляются дополнительные рабочие места, улучшается уровень жизни в стране, обеспечиваются освоение и выход на рынок новых товаров и услуг. Поэтому развитие инновационной деятельности является одним из национальных приоритетов.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1 О республиканском бюджете на 2016 год [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 30 дек. 2015 г., № 341-З // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: [http://www.minfin.gov.by/upload/bp/act/zakon\\_301215\\_341z.pdf](http://www.minfin.gov.by/upload/bp/act/zakon_301215_341z.pdf). – Дата доступа: 14.09.2016.
- 2 О социально-экономическом положении РБ и состоянии государственных финансов [Электронный ресурс] // Министерство финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://minfin.gov.by>. – Дата доступа: 14.09.2016.
- 3 Официальный сайт Национального статистического комитета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 14.09.2016.
- 4 О совершенствовании деятельности белорусского инновационного фонда [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь от 25 марта 2008 г., № 174 // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby/zakon/zakb1063.htm>. – Дата доступа: 14.09.2016.
- 5 О стимулировании создания и развития в Республике Беларусь производств, основанных на новых и высоких технологиях [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь от 8 июля 1996 г., № 244 // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby/zakon/zakb1063.htm>. – Дата доступа: 14.09.2016.

УДК 336.221.4-001(476)

**ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ****А.А. ШЕЙБАК***(Представлено: канд. экон. наук, доц, М.А. АВЛКИНА)*

*Рассмотрены особенности налогового законодательства Республики Беларусь в сфере регулирования инновационной деятельности организаций. Проведен анализ достоинств и недостатков налоговых льгот и преференций, применяемых в Республике Беларусь в отношении субъектов инновационной деятельности. Сделаны выводы о существующих проблемах налогового законодательства.*

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» от 10 июля 2012 г. № 425-3 инновация определяется как «введенная в гражданский оборот или используемая для собственных нужд новая или усовершенствованная продукция, новая или усовершенствованная технология, новая услуга, новое организационно-техническое решение производственного, административного, коммерческого или иного характера». Под инновационной деятельностью, согласно данному Закону, понимается «деятельность по преобразованию новшества в инновацию» [1].

В настоящее время согласно Налоговому кодексу Республики Беларусь субъектам хозяйствования, осуществляющим инновационную деятельность, предоставляются следующие налоговые преимущества:

- налоговые льготы и преференции в рамках специализированных налоговых режимов (для резидентов Парка высоких технологий (далее – ПВТ), резидентов свободных экономических зон (далее – СЭЗ));
- концептуальные налоговые льготы и преференции отдельным категориям плательщиков.

Проанализировав достоинства и недостатки налоговых льгот и преференций, применяемых в Республике Беларусь в отношении субъектов инновационной деятельности, можно сделать следующие выводы.

1. Существенным недостатком налогового законодательства Республики Беларусь в контексте обеспечения условий для развития инновационной сферы является отсутствие до настоящего времени действенных налоговых механизмов и стимулов, направленных на ускорение развития приоритетных отраслей и направлений инновационной экономики в государстве. Так, существующая система налоговых льгот и преференций, предоставляемых инновационно-активным организациям, в одинаковой степени распространяется на все отрасли экономики страны. В этой связи отечественное налоговое законодательство не содействует первоочередному развитию приоритетных для инновационной экономики наукоемких, высокотехнологичных направлений.

Для сравнения, например, в США предусмотрены налоговые преференции для субъектов хозяйствования, осуществляющих инновационную деятельность в сфере энергетики [2, с. 91]. Очевидно, что американское правительство стимулирует развитие инновационной активности субъектов хозяйствования в высокоприоритетной на данном этапе отрасли.

В Канаде существует практика льготирования расходов (применяются налоговые вычеты при налогообложении прибыли) исключительно по приоритетным для государства направлениям научно-инновационной деятельности – экспериментальные разработки с целью достижения технологического преимущества по созданию новых материалов, продуктов, процессов, устройств; прикладные исследования; фундаментальные исследования; вспомогательные по отношению к НИОКР процессы (сбор данных, инженерные изыскания, тестирование) и т.д. Аналогичная практика налоговых вычетов при налогообложении прибыли (в зарубежном употреблении – «corporate tax») существует в Китае применительно к направлениям научно-инновационной деятельности: информационные технологии, биологические и медицинские технологии, авиация и космические технологии, технологии создания новых материалов, новые энергии, высокотехнологичные услуги, новые технологии охраны окружающей среды [3].

2. Действующее налоговое законодательство Республики Беларусь характеризуется фрагментарностью предоставляемых мер по ускорению инновационного развития государства и отсутствием комплексного подхода к налоговой поддержке субъектов инновационной деятельности. Так, значительная часть налоговых льгот и преференций в Республике Беларусь применяется только в отношении субъектов хозяйствования, являющихся резидентами Парка высоких технологий и свободных экономических зон. Это свидетельствует о точечном (локальном) характере данных налоговых преференций.

Существующие налоговые льготы, предоставляемые отдельным категориям плательщиков, не обеспечивают полного охвата всей совокупности инновационно-активных организаций и, следовательно, только частично компенсируют риск, связанный с осуществлением инновационной деятельности. Например, согласно статье 140 Налогового кодекса Республики Беларусь льгота по налогу на прибыль, ус-

тановленная для субъектов хозяйствования, осуществляющих выпуск и реализацию высокотехнологичных товаров, распространяется исключительно на организации, у которых доля выручки, полученная от реализации высокотехнологичных товаров, составляет более 50 % общей суммы выручки, полученной от реализации товаров. Все остальные субъекты хозяйствования, развивающие инновационную деятельность с той или иной степенью активности, в настоящее время не могут претендовать на получение данной налоговой льготы, поскольку доля выручки от реализации высокотехнологичной продукции у них менее 50%. Для таких организаций предусмотрена пониженная ставка по налогу на прибыль – в размере 10% вместо общеустановленной ставки 18% [4]. Таким образом, рассмотренные налоговые преференции не обеспечивают комплексного охвата всех инновационно-активных организаций Республики Беларусь, а стимулируют к развитию инновационной деятельности лишь узкий сегмент субъектов хозяйствования.

В Великобритании данная проблема решена посредством введения специализированной системы налоговых льгот, предусматривающей дифференциацию величины налоговых скидок в зависимости от размера компании (численности занятых). Так, субъекты малого и среднего бизнеса (до 250 человек), осуществляющие инновационную деятельность, имеют право уменьшать налогооблагаемую базу на величину НИОКР в размере до 175%. Для крупных компаний данная скидка установлена в пределах 130% [2, с. 141]. Схожий принцип дифференциации налоговых ставок используется и в Норвегии при предоставлении налогового кредита инновационно-активным организациям. Например, для крупных компаний предусмотрена ставка налогового кредита в размере 18%, для субъектов малого бизнеса, в свою очередь, – в размере 20% [2, с. 24]. Рассмотренный принцип построения системы преференций, применяемой в Великобритании и Норвегии, обеспечивает полный охват всех субъектов хозяйствования и, следовательно, более эффективно стимулирует их к осуществлению инновационной деятельности.

3. Не менее значимой проблемой налогового законодательства Республики Беларусь является отсутствие льгот и преференций для молодых инновационно-активных организаций. Речь идет о тех организациях, которые осуществляют инновационную деятельность сравнительно небольшой промежуток времени (до 3 лет) и еще не имеют достаточного опыта в данной сфере. Налогообложение молодых инновационно-активных организаций, по нашему мнению, должно быть льготированным, поскольку такие организации в первые годы не обладают значительными производственными мощностями и финансовыми резервами для развития инновационной деятельности – высокорискованной деятельности с долгим сроком окупаемости, – следовательно, объективно нуждаются в адресной государственной поддержке.

Положительный практический опыт комплексной поддержки «молодых» инновационно-активных организаций демонстрирует Франция, закрепившая в законодательном порядке институциональный статус «молодого» инновационного предприятия (Statut de jeunes entreprises innovantes – JEI). Инновационные предприятия в рамках данного статуса получают значительные налоговые льготы и преференции, распространяющиеся на их инновационную деятельность:

- освобождение от налога на доходы в первые 3 года деятельности, освобождение от налога на доходы половины суммы дохода в последующие 2 года;
- освобождение от фиксированного налога на компании на срок до 8 лет;
- освобождение от налога на доходную деятельность в течение первых 7 лет деятельности,
- освобождение от поземельного налога на недвижимость [2, с. 68–69].

4. В действующем налоговом законодательстве отсутствуют меры по налоговому стимулированию долгосрочных рискованных вложений в инновационную деятельность. Введение таких налоговых преференций позволило бы повысить активность потенциальных инвесторов, что, в свою очередь, положительно сказалось бы на увеличении притока иностранных инвестиций в высокорисковые инновационные проекты в Республике Беларусь. В этом отношении показательным является опыт Германии, Франции и Сингапура. Например, в Германии для привлечения инвесторов в высокорисковые венчурные проекты активно используется специальная налоговая мера, в соответствии с которой 50% валовой прибыли, полученной от инвестирования в сфере венчурного капитала, подлежит освобождению от налогообложения [3]. Во Франции, в свою очередь, стимулирование долгосрочных рискованных вложений в инновационную деятельность осуществляется посредством предоставления акционерам – участникам компаний по финансированию инновационной деятельности (SFI) возможности вычитать из суммы облагаемого дохода величину их участия в капитале такой компании [2, с. 160]. В Сингапуре для венчурных компаний предусмотрена возможность снижения налоговой ставки для налога на доходы компании на 0–10% [2, с. 112]. Рассмотренные налоговые льготы и преференции способствуют формированию благоприятного инновационного климата в стране и позволяют привлечь дополнительные капиталовложения в приоритетные отрасли экономики.

5. Налоговый механизм регулирования инновационной деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь не содержит особых льгот и преференций, связанных с изменением сроков уплаты налогов. В текущем налоговом законодательстве не установлены основания, при которых субъекты инновационной деятельности могли бы получить отсрочку на уплату тех или иных налогов в бюджет. Дан-

ная проблема в Германии, Израиле, Китае решена путем предоставления инновационно-активным организациям так называемых «налоговых каникул». Так в Германии, инновационно-активные организации на 3–4 года освобождаются от обязанности платить налог на прибыль, полученную от реализации инновационных проектов. В Израиле, в свою очередь, срок предоставления данной преференции – 7 лет с момента получения первого дохода, а для организаций, располагающихся в особых экономических зонах – 10 лет [2, с. 118]. В Китае налоговые каникулы предоставляются на 2–5 лет, при этом после окончания срока использования данной налоговой преференции организации получают возможность в течение еще 3–5 лет уменьшать налоговую базу по налогу на прибыль [5]. Введение подобной меры для инновационного сектора Республики Беларусь позволило бы обезопасить инновационно-активные организации страны от риска банкротства и стимулировало бы их к осуществлению инновационной деятельности.

Таким образом, проанализировав налоговое законодательство Республики Беларусь, можно заметить ряд требующих решения проблем, в числе которых:

– отсутствие до настоящего времени действенных налоговых механизмов и стимулов, направленных на ускорение развития приоритетных отраслей и направлений инновационной экономики в государстве;

– фрагментарность предоставляемых мер по ускорению инновационного развития государства и отсутствие комплексного подхода в налоговой поддержке инновационно-активных организаций;

– отсутствие льгот и преференций для «молодых» инновационно-активных организаций;

– отсутствие мер по налоговому стимулированию долгосрочных рискованных вложений в инновационную деятельность;

– отсутствие преференций, связанных с изменением сроков уплаты налогов для инновационно-активных организаций.

Решение данных проблем, по нашему мнению, является принципиально важным на пути к формированию в стране инновационной экономики. Однако, учитывая тот факт, что в настоящее время Республика Беларусь находится в самом начале пути к становлению эффективной национальной инновационной системы, при решении тех или иных проблем налогового законодательства имеет смысл разработать практические мероприятия по совершенствованию налогового регулирования инновационной деятельности организаций в Республике Беларусь на основе положительного передового зарубежного опыта и с учетом особенностей функционирования и развития национальной экономической системы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 10 июля 2012 г., № 425-3 // Национальный правовой портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=H11200425&p1=1>. – Дата доступа: 13.09.2016.
2. Налоговое стимулирование инновационных процессов / Н.И. Иванова [и др.] ; под ред. Н.И. Ивановой. – М. : ИМЭМО РАН, 2014. – 160 с.
3. Абрамова, С.В. Налоговое стимулирование инновационного развития Германии : автореф. дис... канд. экон. наук : 08.00.14 / С.В. Абрамова ; Институт Европы РАН. – М., 2008. – 20 с.
4. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) : с изм. и доп. [Электронный ресурс] // Эталон – Online / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: [http://etalonline.by/?type=text&regnum=Hk0900071#load\\_text\\_none\\_1\\_](http://etalonline.by/?type=text&regnum=Hk0900071#load_text_none_1_). – Дата доступа: 13.09.2016.
5. Новиков, Д.В. Прямое налогообложение в финансовом обеспечении развития инновационных производств за рубежом / Д.В. Новиков // Современная экономика: проблемы и решения. – 2015. – № 1 (13). – С. 49–65.

УДК 336.221.4-001(476)

**РОЛЬ НАЛОГОВЫХ МЕХАНИЗМОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ  
ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ****А.А. ШЕЙБАК***(Представлено: канд. экон. наук, доц. М.А. АВЛКИНА)*

*Рассмотрены методы государственного регулирования инновационной деятельности организаций в Республике Беларусь. Отражена необходимость трансформации существующего налогового механизма в условиях становления национальной инновационной системы.*

На данном этапе Республика Беларусь вступила на новый путь экономического развития, выбрав в качестве главной стратегической цели развития – формирование экономики инновационного типа. Такой путь развития, согласно Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, подразумевает «совершенствование структуры экономики страны на основе приоритетного развития ресурсосберегающих, наукоемких и высокотехнологических производств» [1].

Отметим, что в настоящее время в Беларуси преобладают прямые методы государственного регулирования инновационной деятельности, которые осуществляются в административно-ведомственной и (или) программно-целевой форме.

Административно-ведомственная форма подразумевает прямое финансирование инновационной деятельности в соответствии со специальными законами, принимаемыми с целью стимулирования инноваций.

Программно-целевая форма государственного регулирования инновационной деятельности выражается в контрактном финансировании инноваций посредством государственных целевых программ поддержки науки и инноваций. Однако в государственном регулировании инновационных процессов важную роль играют и косвенные методы, которым в настоящее время уделяется недостаточное внимание.

Косвенные методы, используемые в ходе реализации государственной инновационной политики, нацелены, с одной стороны, на стимулирование инновационных процессов, а с другой – на создание благоприятного климата для развития инновационной деятельности. К косвенным методам следует отнести налоговые льготы (скидки), налоговые кредиты.

Экономический смысл инновационно-ориентированных налоговых скидок состоит в освобождении от налогообложения той части налоговой базы, которая направляется на проведение перспективных инновационных разработок. Применение налогового механизма для стимулирования инновационной деятельности актуально и своевременно для Республики Беларусь, поскольку на данном этапе развития инновационная инфраструктура нуждается в значительных капитальных вложениях, но при этом государственный бюджет не располагает достаточным объемом финансовых ресурсов для обеспечения прямого финансирования субъектов инновационной деятельности на уровне инновационно-развитых стран [2, с. 208].

Тем не менее, учитывая специфику экономической природы инновационной деятельности (рисковой характер инноваций, высокая затратноёмкость и трудоёмкость разработок), современной задачей налогового законодательства Республики Беларусь является создание такой системы налоговых стимулов, которая позволит повысить инновационную активность субъектов хозяйствования, улучшить инновационный климат в стране, расширить возможности финансирования инноваций за счет собственных средств организаций и одновременно уменьшить их потребность в бюджетном финансировании.

Отметим, что для успешной реализации инновационной модели развития в Республике Беларусь необходимо трансформировать существующий налоговый механизм таким образом, чтобы он в полной мере учитывал интересы государства и субъектов хозяйствования. Налоговый механизм в самом общем виде представляет собой часть финансового механизма распределения добавленной стоимости, созданной в процессе производства. Он базируется на реализации объективно-субъективной категории «налог» через выполняемые им функции с учетом принципов налогообложения в рамках налоговой системы и определяется целями налоговой политики. Сущность налогового механизма, по мнению Тюпаковой Н.Н., может быть наиболее глубоко раскрыта с позиции признания двойственного характера его природы. Согласно подходу данного автора, «налоговый механизм выступает в качестве активного инструмента воздействия на процессы воспроизводства...», в частности на инновационные процессы, протекающие в экономике [3, с. 6].

Сочетание элементов налогового механизма – форм, видов, методов организации налоговых отношений – образуют конструкцию налогового механизма, которая приводится в действие путем установления качественных и количественных параметров каждого его элемента, то есть определения круга плательщиков того или иного налога, объекта обложения, ставки налога и т.д. Отметим, что государство

воздействует через налоговый механизм на формирование и изменение налоговой системы как совокупности налогов, их элементов, участников правоотношений в этой области, законодательства, определяющего стратегию реализации налоговой политики.

Таким образом, в рамках налогового механизма благодаря введению новых налогов или отмене действующих, изменению величины налоговых ставок, снятию или расширению налоговых льгот, отсрочке налоговых платежей государство может влиять на развитие инновационной активности субъектов хозяйствования, стимулировать или ослаблять инициативу предпринимателей в высокотехнологичной сфере, ограничивать или поощрять ввоз в страну новых технологий [3, с. 7]. То есть все это будет проявлением определенных направлений государственной налоговой политики и отражением многогранных функциональных возможностей налогового механизма.

Согласно мнению Мельниковой И.Н., экономический смысл применения налоговых стимулов заключается в том, чтобы «заинтересовать налогоплательщиков в развитии их деятельности в направлениях, которые соответствуют общественным потребностям» [4, с. 89]. По мнению Шкиндеровой Н.В., значимость совершенствования налогового механизма стимулирования инновационной деятельности организаций заключается в том, что «посредством манипулирования ставками налогов и предоставления определенных льгот субъектам хозяйствования, достигается значительная инновационная активность предприятий и повышается эффективность их деятельности» [5].

Состав, структура и содержание методов, применяемых в рамках налогового механизма регулирования инновационной деятельности организаций могут быть достаточно разнообразными. Основными методами предоставления налоговых льгот и преференций, в соответствии с Налоговым кодексом Республики Беларусь, являются:

- снижение величины налоговых ставок или полное освобождение от уплаты того или иного вида налога;
- выведение из-под налогообложения отдельных объектов;
- специальные налоговые режимы, предусматривающие льготное или упрощенное налогообложение [6].

Несмотря на наличие в текущем налоговом законодательстве Республики Беларусь значительного числа налоговых льгот и преференций, на сегодняшний день имеет смысл отметить недостаточно эффективное воздействие сложившегося налогового механизма на развитие инновационного сектора страны. Доказательством тому являются материалы Национального статистического комитета за 2014-2016 года, в которых отмечено, что ежегодный прирост численности инновационно-активных организаций Республики Беларусь весьма низкий (в пределах 5%) [7, с. 56]. Доля инновационно-активных организаций Республики Беларусь в общей численности организаций страны в 2015 году составила 21,7%, что является достаточно низким показателем по сравнению с европейскими странами, где доля инновационно-активных организаций может достигать 80% (Ирландия – 75%, Германия – 60%, Австрия – 62%) [8].

В структуре затрат инновационно-активных организаций Республики Беларусь в 2014 – 2016 годах преобладали затраты инвестиционного характера – затраты на приобретение машин, оборудования, программных средств (более 65%), нежели инновационного. Для сравнения, в промышленно развитых странах мира более 50% собственных финансовых ресурсов субъектов хозяйствования расходуется собственно на инновационную деятельность – на проведение собственных исследований и разработок (Люксембург – 75,2%, Нидерланды – 55,1%, Швеция – 61,4%), нежели на инвестиционную деятельность [9, с. 146].

Согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь за 2014-2016 года удельный вес отгруженной субъектами малого и среднего бизнеса инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг), составил менее 5%, что является также низким показателем по сравнению с результатами деятельности крупных субъектов инновационной деятельности страны [10].

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод о недооцененном функциональном назначении налогового механизма в инновационной сфере – стимулировать инновационную активность субъектов хозяйствования Республики Беларусь, что подтверждается заметно низкими темпами прироста численности инновационно-активных организаций, недостаточном вовлечении сектора малого и среднего бизнеса в инновационную сферу, а также очевидными диспропорциями между «инновационными» и «инвестиционными» затратами в общей структуре затрат отечественных инновационно-активных организаций. В этой связи для развития национальной инновационной системы особенно остро стоит вопрос о необходимости совершенствования действующего налогового законодательства в целях обеспечения субъектов экономики действенными стимулами к осуществлению ими инновационной деятельности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] : Утв. Пост. Совета Министров Республики Беларусь от 05 апреля 2016 г., № 274 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

2. Вашковец, З.О. Механизм государственного регулирования инновационной деятельности / З.О. Вашковец // Сборник работ 68-й научной конференции студентов и аспирантов Белорусского государственного университета : в 3 ч. – Минск : БГУ, 2014. – Ч. 2. – С. 207–211.
3. Тюпакова, Н.Н. Особенности функционирования налогового механизма в транзитивной экономике / Н.Н. Тюпакова // Научный журнал КубГАУ. – 2015. – № 66 (02). – С. 1–13.
4. Мельникова, И.Н. Стимулирование научно-инновационной деятельности / И.Н. Мельникова // Журнал международного права и международных отношений. – 2010. – № 3. – С. 89–93.
5. Шкиндерова, Н.В. Налоговое регулирование инновационной деятельности : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н.В. Шкиндерова. – Минск, 2001.
6. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) [Электронный ресурс] : с изм. и доп. // Эталон – Online / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: [http://etalonline.by/?type=text&regnum=Nk0900071#load\\_text\\_none\\_1\\_](http://etalonline.by/?type=text&regnum=Nk0900071#load_text_none_1_). – Дата доступа: 13.09.2016.
7. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь ; редкол.: И.А. Костевич [и др.]. – Минск, 2015. – 121 с.
8. Стратегия технологического развития Республики Беларусь на период до 2020 года [Электронный ресурс] : Утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 01 нояб. 2010 г., № 1420 // Нац. правовой портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21001420>. – Дата доступа: 07.09.2016.
9. Обзор инновационного развития Республики Беларусь // Доклад Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций. – Женева, 2011. – 204 с.
10. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь : статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. – Минск, 2015. – 380 с.

УДК 336.025

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Л.В. ШКАДУН

(Представлено: канд. экон. наук, доц., Э.В. ПАВЛЫШ)

Рассмотрены прямые и косвенные источники финансирования инновационной деятельности в Беларуси, а именно: банковский и инновационный кредиты, эмиссия ценных бумаг, факторинг, форфейтинг, заклад имущества, размещение акций, привлечение трудовых ресурсов и т.д.

Одним из ключевых направлений подъема национальной экономики и достижения высоких темпов развития Республики Беларусь является прямое участие государства в инновационной сфере, а также формирование благоприятных условий для развития инновационной деятельности посредством предоставления налоговых льгот. В современных условиях государство осуществляет регулирование инновационной деятельности прямыми и косвенными методами [1].

Под методами финансирования инновационных проектов понимают такие способы финансирования инноваций, которые отражают использование специфических источников финансирования в увязке с хозяйственной ситуацией фирмы, планами ее текущей деятельности и развития [2].

На рисунке представлены источники прямого финансирования инновационных проектов.



Рис. Источники прямого финансирования инновационных проектов

Источник: [2].

1. Банковский кредит. Фирма самостоятельно разрабатывает бизнес-планы инвестиционных проектов. Банк проверяет расчеты и делает выводы. При принятии решения о выдаче кредита, банк заключает с фирмой кредитный договор (сумма выдаваемых ссуд, порядок их использования, сроки и порядок погашения, процентные ставки, другие выплаты за кредит, формы обеспечения обязательств). Могут быть два вида такого финансирования:

а) инвестиционное кредитование (кредитная линия по нецелевому кредиту). Источником возврата средств является вся хозяйственная деятельность заемщика, включая доход от проекта;

б) проектное финансирование (кредитная линия по целевому кредиту). Источником погашения средств кредита является сам проект. Проектное финансирование более рискованно.

2. Инновационный кредит. На выдаче инновационных кредитов специализируются инновационные банки, которые заинтересованы во внедрении прибыльных изобретений, и инновационные фонды,



которые оказывают финансовую поддержку инновационным фирмам, осуществляя финансирование венчурных (с повышенным риском) проектов.

3. Эмиссия ценных бумаг. Эмиссионное финансирование способствует привлечению средств для крупных вложений инновационной фирмы. Для привлечения дополнительных средств инновационная фирма может размещать на рынке разные виды ценных бумаг: акции, облигации, векселя, производные ценные бумаги (опционы, варранты, фьючерские контракты, приватизационные чеки). Эмиссия может осуществляться с помощью различных каналов: по прямым связям, на фондовой бирже, через инвестиционно-дилерские компании, банки и посреднические компании.

4. Привлечение средств подучреждение венчурного предприятия. Задача венчурного финансирования – это помощь росту конкретного бизнеса путем предоставления определенной суммы денежных средств в обмен на долю в уставном капитале предприятия или пакет его акций. Венчурный капитал – это долгосрочный рискованный капитал, инвестируемый в акции новых и быстрорастущих компаний с целью получения высокой прибыли после регистрации этих компаний на фондовой бирже.

5. Самофинансирование. Оно может осуществляться двумя способами: из прибыли, распределяемой на цели развития, и из амортизационного фонда.

6. Доходы от краткосрочных проектов для финансирования долгосрочных (пакетирование проектов). Данный вид финансирования еще называют пакетированием долгосрочного инновационного проекта с краткосрочными коммерческими с целью поддержания масштабного инновационного проекта прибылью от реализации точечных проектов.

7. Реализация излишних и сдача в аренду (лизинг) временно высвобождаемых активов. Реализация излишних активов с вложением полученных средств в осуществление проекта увеличивает капитал фирмы. Данный метод по мере его выполнения трансформируется в самофинансирование. Часто это вынужденный шаг, который характерен для малых инновационных фирм, не способных мобилизовать заемные средства.

8. Заклад имущества. Документом, определяющим отношения между должником и кредитором, является закладная. Это ценная бумага, вид долгового обязательства, по которому кредитор в случае невозмещения долга заемщиком получает ту или иную недвижимость (землю, строения). В инновационной сфере закладная оформляется, когда заемщику предоставляется кредит, обеспечением которому служит залог. Одной из форм залога является ипотека, по которой в качестве залога выступают земля и строения с целью получения ссуды. Из всех указанных методов заклад имущества – это самый неэффективный и рискованный, поскольку трудно гарантировать удачное окончание инновационного проекта.

9. Доходы от продажи ноу-хау. Есть две причины торговли лицензиями. Первая состоит в том, что некоторые передовые фирмы настолько уверены в себе и настолько быстро создают инновационный продукт, что они сразу же после разработки новой технологии продают лицензии. Пока конкуренты наладят выпуск продукции, они создадут новую технологию и опять будут вне конкуренции. Вторая причина в том, что у фирмы нет достаточного количества ресурсов для самостоятельного освоения конечного продукта, и они вынуждены продавать лицензии. 10. Форфейтинг. Форфейтинг применяется в том случае, когда у инновационной фирмы нет средств для приобретения какой-либо продукции (материалов, комплектующих), необходимой для внутреннего производства. Покупатель ищет продавца товара, который ему необходим, и, заручившись предварительным согласием коммерческого банка (третьего участника сделки), договаривается о его поставке на условиях форфейтинга.

11. Факторинг. Это комплекс финансовых услуг, оказываемых банком клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Для инновационной фирмы эти услуги могут включать финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту, контроль своевременности оплаты и работу с дебиторами. Финансирование поставок при факторинге предусматривает, что немедленно после поставки продавцу банк выплачивает в качестве досрочного платежа значительную часть суммы поставки. В различных странах мира размер долгосрочного платежа составляет от 50 до 90% от суммы поставки. Остаток (сумма поставки за вычетом суммы долгосрочного платежа и вычетом комиссии банка) выплачивается продавцу в день поступления денег от дебитора. В ходе факторингового обслуживания может быть профинансирована поставка на любую, даже самую незначительную сумму. Поскольку факторинг является долгосрочной программой финансирования оборотного капитала, договор факторингового обслуживания заключается на неопределенный срок, и будет действовать сколь угодно долго, пока обе стороны удовлетворены взаимным сотрудничеством [3].

К косвенным методам относятся такие, суть которых заключается в обеспечении инновационных проектов необходимыми материально-техническими, трудовыми и информационными ресурсами. К подобным методам относят:

- покупка в рассрочку или получение в лизинг (аренду) необходимого для выполнения проекта оборудования;

- приобретение (на используемую в проекте технологию) лицензии с оплатой последней в форме «роялти» (процента от продаж конечного продукта, особенного по данной лицензии);  
- размещение ценных бумаг с оплатой в форме поставок или получения в лизинг необходимых ресурсов;

- привлечение потребных трудовых ресурсов и привлечение вкладов под проект в виде знаний, навыков и «ноу-хау» [2].

1. Покупка и аренда материально-технических средств, любого материального имущества и прочих имущественных прав в кредит на срок, увязанный со сроком реализации инновационного проекта и получения от него прибылей, за счет которых будет обслуживаться и погашаться товарный кредит;

2. Покупка при той же синхронизации с ожидаемыми доходами от проекта материального имущества и прочих имущественных прав в рассрочку (с получением прав пользования ими без прав собственности, которые перейдут к покупателю только после окончательной выплаты рассрочки и процентов; в случае невыплаты очередных сумм рассрочки и процентов собственник изымает имущество у покупателя, лишает его прав пользования);

3. Приобретение лицензии на технологию, заложенную в инновационный проект, с полным комплектом услуг и поставок при оплате лицензии исключительно в форме «роялти» (процента, в данном случае весьма высокого, от объема продаж продукции, услуг, освоенных по лицензии);

4. Размещение акций и иных видов ценных бумаг с оплатой непосредственно в форме поставок или сдачи в аренду потребных материально-технических (включая площади, земли и т.п.) и информационных (патенты, ноу-хау) ресурсов, равных по их рыночной (договорной оценке стоимости размещенных бумаг);

5. То же при привлечении вкладов в натуре от партнеров в уставные фонды собственного либо целевого совместного предприятия, в обеспечение совместных проектов или консорциумов;

6. Привлечение трудовых ресурсов, найм работников с оплатой в ценных бумагах фирмы, выпущенных под инновационный проект (практически с оплатой будущими дивидендами из прибылей по инвестиционному проекту).

Суть данных методов финансирования очевидна и сводится к тому, что обеспечение инновационных проектов осуществляется непосредственно потребными для их реализации материально-техническими, трудовыми и информационными ресурсами – минуя стадию привлечения денег и расходования их на приобретение этих ресурсов [2].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Вашковец, З.О. Механизм государственного регулирования инновационной деятельности / З.О. Вашковец // Сборник работ 68-й научной конференции студентов и аспирантов Белорусского государственного университета : в 3 ч. – Минск : БГУ, 2011. – Ч. 2. – С. 207–211.
2. ЗАО «Технологический парк Могилев» [Электронный ресурс] – Финансирование инновационной деятельности. – Могилев, 2003. – Режим доступа: <http://www.technopark.by/business/228.html> – Дата доступа: 13.09.2016
3. Студми. Учебные материалы для студентов [Электронный ресурс] - Финансирование инновационных проектов и инвестиционный проект – Минск, 2013. - Режим доступа: [http://studme.org/1065091316660/investirovanie/finansirovanie\\_innovatsionnyh\\_proektov\\_investitsionnyy\\_proekt](http://studme.org/1065091316660/investirovanie/finansirovanie_innovatsionnyh_proektov_investitsionnyy_proekt) – Дата доступа: 13.09.2016

УДК 65.012.2:69

## ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

И.С. ОКУНЕВ

(Представлено: канд. экон. наук, доц, С.Н. КОСТЮКОВА)

*Раскрыта экономическая природа банковских рисков, определены основные причины возникновения банковских рисков. В целях оценки эффективности организации управления рисками проведена их классификация, где четко определено место каждого вида риска в их общей системе. Представлены основные элементы политики управления рисками одного из белорусских банков*

На современном этапе развития кредитно-финансовой системы отечественной экономики и всего мирового экономического сообщества неотъемлемым элементом управления экономическими подсистемами является риск-менеджмент – управление рисками.

В научной литературе можно встретить самые различные определения риска. Обычно под риском подразумевают возможность неудачи, опасности, действие наудачу и в надежде на счастливый исход [1].

С терминологической точки зрения «риск» – (от итал. *Risico*) – угроза; рисковать; буквально – облезать утес, скалу.

Многие авторы придерживаются единого мнения при трактовке понятия риск. Например, современный экономический словарь Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского и Е.Б. Стародубцевой представляет риск как «опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств, в связи со случайным изменением условий экономической деятельности неблагоприятными обстоятельствами» [2].

Финансово-кредитный энциклопедический словарь под редакцией А.Г. Грязновой под риском подразумевает «вероятность наступления событий с негативными последствиями». А банковские риски представляют собой «опасность неполучения прибыли, вытекающей из специфических операций, осуществляемых кредитными учреждениями» [3].

Коллектив авторов под редакцией О.И. Лаврушина определяет риск как «ситуативную характеристику деятельности любого производителя, в том числе банка, отражающую неопределенность ее исхода и возможные неблагоприятные (или, напротив, благоприятные) последствия в случае неуспеха (или удачного исхода)» [4].

По мнению Н.Н. Куницыной «риск – качественный признак комплексной объективно-субъективной экономической категории, выражающий возможность отклонения от намеченного, ожидаемого результата» [5].

Е.С. Стоянова приводит следующее определение: «Риск – это вероятность возникновения убытков или неполучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом» [6].

Свое проявление риск находит через нанесенный ущерб, т.е. связан с вероятностью порчи или повреждения объекта. И чем больше изучены риски, тем меньше ущерб. В связи с этим появляется потребность в сборе и обработке информации о различных неблагоприятных явлениях для выявления общих закономерностей развития и тенденций их проявления.

Правильная оценка действительной стоимости риска позволяет объективно оценить объем убытков и наметить путь по их сокращению.

Принятие рисков является основой банковского дела. Если такие риски контролируемы, находятся в пределах их финансовых возможностей и компетенции, то коммерческие банки устойчиво осуществляют свою хозяйственную деятельность. Стремление банков получить максимальную прибыль ограничивается возможностью понесения убытков, если запланированная прибыль банка окажется больше фактической. Чем выше ожидаемая доходность банка, тем выше его риск. Связь между риском и доходностью характеризуется прямолинейной зависимостью.

Банковский риск – это вероятность понесения кредитной организацией потерь, или ухудшение ее ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных как с объективными внешними факторами, так и с существенными внутренними факторами. Внутренние факторы характеризуются сложностью организационной структуры банка, текучестью кадров, уровнем квалификации работников и другими. Внешние факторы характеризуются изменением экономических условий деятельности кредитной организации, применяемых технологий и т.д.

К наиболее существенным внешним факторам относятся: изменение банковских процентных ставок; инфляция; изменение условий кредитования; изменение налоговых ставок и таможенных платежей; изменения в отношении собственности; изменения в трудовом законодательстве и др. Для банковской деятельности более опасно влияние внутренних факторов, связанных с упущениями и ошибками персонала и руководства

банка. Руководитель, нейтрально относящийся к риску, ориентируется на ожидаемый доход, невзирая на возможные убытки. Расположенные к риску руководители готовы рисковать, в надежде получить большую прибыль, т.е. готовы бороться за минимизацию потерь с целью максимизации результата [7].

В экономической литературе имеется много различных классификаций банковских рисков. Они отличаются критериями, положенными в их основу. Однако все имеющие место классификации сближает то, что они однозначно полагают, что кредитный и процентный риски являются основными для банков (табл.).

Таблица

Классификация банковских рисков

Группа риска	Класс риска	Категория риска
Внешние риски	Риски операционной среды	Правовые риски Риски конкуренции Экономические риски Страновой риск
Внутренние риски	Риски управления	Риск неэффективной организации бизнеса Риск неэффективности принимаемых решений Риск неэффективности системы вознаграждения за результаты деятельности Риск мошенничества Риск потери деловой активности
	Риски предоставления финансовых услуг	Технологический риск Операционный риск Риск внедрения новых финансовых инструментов Стратегический риск
	Финансовые риски	Рыночный риск Фондовый риск Процентный риск Валютный риск Кредитный риск Риск ликвидности Риск неиспользования заемного капитала Внебалансовый риск

Источник: [8].

В процессе анализа и оценки банковских рисков необходимо учитывать, что все виды рисков тесно взаимосвязаны. Поэтому кроме выявления и оценки таких рисков, как процентный, кредитный риски и риск ликвидности, банку необходимо предвидеть и совокупный уровень принимаемого им риска, определяемого на основе количественного и качественного анализа.

Для ответа на вопрос о том, какова вероятностная величина финансовых потерь, необходимо количественно определить риск, что позволит сравнить величину рисков различных вариантов решения и выбрать тот из них, который больше отвечает выбранной стратегии риска.

Как и в любой банковской организации, в ОАО «Белгазпромбанк» разработана и утверждена Политика управления рисками. Стратегическая цель Банка в области управления рисками направлена на сокращение финансовых потерь Банка, защиту интересов акционеров, повышение эффективности работы, обеспечение достаточного уровня надежности, соответствующего характеру и масштабам проводимых Банком операций.

Для достижения данных целей в Банке создана и регулярно совершенствуется система управления рисками – совокупность компонентов (организационная структура Банка, полномочия и ответственность должностных лиц, локальные нормативные правовые акты, определяющие стратегию, политику, методики и процедуры управления рисками, процессы управления рисками), которые во взаимодействии друг с другом позволяют добиваться достижения целей и решения задач Банка в области управления рисками.

Объектами в системе управления рисками Банка являются риски, оказывающие наиболее существенное влияние на деятельность Банка: кредитные риски, рыночные риски, а также риск ликвидности, операционный, стратегический риски и риск потери деловой репутации.

Цели системы управления рисками Банка: обеспечение заданного уровня финансовой устойчивости Банка.

Структура управления рисками. Система управления рисками в Банке включает в себя четыре уровня: Первый уровень – органы управления Банка (Совет директоров, Комитет по рискам Совета директоров. Правление).

Второй уровень – коллегиальные органы Банка, состав которых утверждается Правлением Банка: Комитет по управлению активами и пассивами, Кредитные комитеты, Финансово-бюджетный комитет, Технический комитет. Комитет по управлению проектами и процессами.

Третий уровень – подразделение риск-менеджмента Банка, руководство и контроль за деятельностью которого осуществляет должностное лицо, ответственное за управление рисками в Банке.

Четвертый уровень – другие структурные подразделения Банка.

Совершенствование системы управления рисками обусловлено и происходит в тесной взаимосвязи с развитием соответствующих направлений деятельности и в соответствии со Стратегическим планом развития Банка.

Система оценки и мониторинга уровня рисков. Риски Банка оцениваются с использованием методологии, которая позволяет определить размер ожидаемых потерь, понесение которых вероятно в ходе обычной деятельности, а также размер неожиданных потерь с целью определения потребности в собственном капитале для покрытия указанных рисков. Банк также моделирует «наихудшие сценарии», которые будут иметь место в случае наступления событий, считающихся маловероятными.

Способы управления и контроля за рисками в зависимости от характеристик их применения классифицируются на следующие основные пять групп методов.

Метод принятия. Принятие риска может производиться в случае, когда реализация мер по его минимизации не является экономически обоснованной, то есть стоимость мер по минимизации риска, включая стоимость процедур его контроля, превышает величину возможных потерь Банка от выявленного риска. При этом величина возможных потерь Банка от выявленного риска не должна быть критической для Банка и не должна приводить к потере экономической целесообразности реализации того вида деятельности, в котором выявляется риск.

Метод снижения (минимизации). Минимизация риска производится в случае, когда стоимость мер по минимизации риска, включая стоимость процедур его контроля, меньше величины возможных потерь Банка от выявленного риска.

Диверсификация. Требования диверсификации устанавливаются с целью равномерного распределения суммарного риска по отдельным объектам для предотвращения концентрации риска на отдельном объекте или контрагенте. Требования диверсификации расцениваются как структурное, а не количественное ограничение рисков.

Метод передачи риска. Передача риска заключается в переносе всех или части возможных негативных последствий от реализации риска на стороннее лицо, которое может и готово взять их на себя.

Передача риска должна производиться в случае, когда риска невозможно избежать, принятие риска не является допустимым, а реализация Банком собственных мер по минимизации риска не является экономически обоснованной.

В Банке постоянно проводится мониторинг факторов, влияющих на состояние рисков, стресстестирование, результаты которых рассматриваются органами управления Банка, разработана система мероприятий по сокращению негативных последствий повышения уровня рисков, внедрена система мер по контролю состояния рисков – как предварительного, так текущего и последующего [9].

Таким образом, спектр банковских рисков весьма разнообразен. Каждый риск представляет определенную опасность для банка, а чрезмерная концентрация рисков негативно сказывается на деятельности банка в целом. Поэтому, очень важно уметь правильно оценивать и управлять банковскими рисками для поддержания деятельности банка.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Алиев, Б.Х. Деньги, кредит, банки : учеб. пособие / Б.Х. Алиев, С.К. Идрисова, Д.А. Рабаданова. – М. : Вузовский учебник ИНФРА-М, 2014. – 288 с.
2. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА – М., 2006. – С. 7.
3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 1168 с.
4. Банковское дело : учебник / О.И. Лаврушин [и др.]. – М. : КНОРУС, 2011. – 320 с.
5. Куницына, Н.Н. Теория и методология оценки развития аграрного сектора в условиях неопределенности и риска : дис. д-ра экон. наук / Н.Н. Куницына. – Ставрополь, 2003.
6. Финансовый менеджмент: теория и практика : учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – М. : Изд-во «Перспектива», 2002.
7. Султанов, Г.С. Особенности кредитных и инвестиционных услуг коммерческих банков / Султанов Г.С., Э.А. Султанова / Актуальные проблемы экономического развития : сб. материалов / Белгородский гос. технологический ун-т им. В.Г. Шухова. Минск, 2011. – С. 158–162.
8. Петров, А.Ю. Комплексный анализ финансовой деятельности банка / А.Ю. Петров. – М. : Финансы и статистика, 2007. – С. 244.
9. Политика управления рисками ОАО «Белгазпромбанк» : решение Совета Директоров ОАО «Белгазпромбанк» 03 окт. 2013 г., протокол № 3 ; в редакции решения Совета Директоров от 20.02.2015, протокол №1.

УДК 65.012.2:69

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ  
СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ  
КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА БАНКА****И.С. ОКУНЕВ***(Представлено: канд. экон. наук, доц, С. Н. Костюкова)*

*Выявлено, что кредитный риск занимает наибольший удельный вес в структуре рискованных активов. В целях снижения кредитного риска предложена усовершенствованная методика оценки кредитоспособности строительных организаций банками. Предложенные мероприятия позволят глубже изучить реальную кредитоспособность строительной организации и достоверно оценить приемлемый уровень ее надежности. В результате чего банк сможет существенно снизить свои кредитные риски.*

Современный бизнес невозможен без риска. Риск – это оборотная сторона свободы предпринимательства. С развитием рыночных отношений в нашей стране усиливается конкуренция, расширяются возможности деятельности. Чтобы преуспеть в своем деле, нужны оригинальные решения и действия. Нужен постоянный творческий поиск, нужна мобильность и готовность к внедрению всех возможных технических и технологических новшеств, а это неизбежно связано с риском

Во избежание банкротства, для достижения и сохранения устойчивого положения на рынке банковских услуг банкам необходимо искать и применять эффективные методы и инструменты управления этими рисками. Конкретные риски, с которыми чаще всего сталкиваются банки, будут определять результаты их деятельности. Следовательно, пока существуют банки и банковские операции, всегда будут актуальными управление рисками банков и решение проблем, связанных с ними.

По этой же причине для экономистов, банковских работников риски банков все чаще становятся предметом обсуждения и анализа в целях выработки эффективных инструментов управления ими. В литературе и аналитических материалах, касающихся банковских операций, возрастает внимание к банковским рискам, их классификации, методам управления и анализу. Все больше появляется статей в специализированной периодической печати, посвященных отдельным проблемам управления рисками, минимизации возможных потерь в ходе деятельности банка.

Кредитные операции – самая доходная статья банковского бизнеса. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплату дивидендов акционерам банка.

Без кредитной поддержки невозможно обеспечить быстрое и цивилизованное становление хозяйств, предприятий, внедрение других видов предпринимательской деятельности на внутрисоциальном и внешнеэкономическом пространстве.

На этом основании значение кредитного риска достаточно велико для каждого банка. Поэтому особого внимания заслуживает изучение процесса управления кредитным риском, потому что от его качества зависит успех работы банка.

Кредитный риск – риск возникновения потерь (убытков) вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых и иных имущественных обязательств перед банком в соответствии с условиями договора или законодательством.

Исследования банкротств банков всего мира свидетельствуют о том, что основной причиной явилось низкое качество активов. Кредитный риск – непогашение заемщиком основного долга и процентов по кредиту, риск процентных ставок и т. д. Снизить последствия кредитного риска позволяет тщательный отбор заемщиков, анализ условий выдачи кредита, постоянный контроль за финансовым состоянием заемщика, его способностью (и готовностью) погасить кредит. Выполнение всех этих условий гарантирует успешное проведение важнейшей банковской операции – предоставление кредитов.

Прежде всего, следует провести анализ динамики состава и структуры рискованных активов, участвующих в расчете достаточности нормативного капитала на примере одного из белорусских банков (таблица 1). Как видно из таблицы 1, кредитный риск занимает огромную долю в удельном весе рискованных активов, находящуюся на уровне 80–83 %.

Учитывая полученные результаты, большой удельный вес кредитного риска (более 80%) требует разработки системы управления им.

Таблица 1

## Структура рискованных активов банка

	01.01.2016		01.01.2015	
	Сумма	Уд. вес, %	Сумма	Уд. вес, %
Кредитный риск	20 763 514	80,2	18 641 202	83,7
Рыночные риски – всего	2 420 990	9,4	1 844 870	8,3
процентный риск торгового портфеля	2 110 543	8,2	840 084	3,8
фондовый риск	-	-	-	-
валютный риск	288 569	1,1	948 794	4,2
товарный риск	21 788	0,1	55 992	0,3
Операционный риск	2 680 377	10,4	1 789 843	8,0
Итого:	25 864 881	100,0	22 275 915	100,0

Источник: [1].

К основным принципам управления кредитным риском относятся:

- применение системного подхода к управлению рисками как кредитного портфеля Банка в целом, так и отдельных операций с конкретными заемщиками/контрагентами;
- сочетание централизованного и децентрализованного подходов к принятию решений при совершении операций, связанных с принятием кредитного риска;
- дифференциация условий проведения кредитных операций в зависимости от величины принимаемого риска.

В рамках системы управления кредитным риском в Банке традиционно выделяются три направления совершаемых кредитных операций: операции с корпоративными клиентами, операции с розничными клиентами, в том числе с клиентами малого бизнеса, и операции с финансовыми институтами [1].

Наибольший удельный вес, как в прибыли банка, так и в части его общего кредитного портфеля имеет корпоративный бизнес, т.е. работа с юридическими лицами.

Прежде чем выдавать кредит, банку важно определить, в какой степени это согласуется с его кредитной политикой (на основании информации, получаемой от клиента в форме анкеты, пакета документов, требуемых для решения вопроса о кредитовании, сведений, имеющихся у банка, получаемых со стороны от других кредитных учреждений, специальных агентств и служб, из печати).

Важную роль здесь призван сыграть анализ кредитоспособности клиента на базе финансовых коэффициентов, денежного потока и делового риска. Уровень риска, связанного с тем или иным событием, постоянно меняется из-за динамичного характера внешнего окружения банков. Это заставляет банк регулярно уточнять свое место на рынке, давать оценку риска тех или иных событий, пересматривать отношения с клиентами и оценивать качество собственных активов и пассивов, следовательно, корректировать свою политику в области управления рисками.

Выдача кредитов может привести к безвозвратным потерям банка в тех случаях, когда фирмы-заемщики не в состоянии возратить с процентами суммы, равные полученным ими ссудам. Поэтому кредитор должен убедиться в кредитоспособности заемщика, для чего ему надо изучить, насколько актуален последний в погашении предоставленных кредитов [2, с. 24].

Кредитоспособность заемщика – это комплексная характеристика финансового состояния предприятия, позволяющая оценить его возможности полностью и в установленные договором сроки рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредиторами [3].

Каждый банк стремится наиболее точно оценить кредитоспособность своих заемщиков, для минимизации кредитных рисков. Оценка кредитоспособности кредитополучателя – юридического лица включает два этапа: финансовый и качественный анализ.

Качественный анализ кредитоспособности заемщика основан на использовании информации, которая не может быть выражена в количественных показателях. Банк изучает деловую репутацию потенциального заемщика – честность, порядочность, квалификацию руководства, опыт работы в соответствующей отрасли, текучесть кадров, своевременность расчетов по ранее полученным кредитам, а также экономическое окружение кредитополучателя – основных деловых партнеров, конкурентоспособность продукции, устойчивость рынков сбыта. Для этих целей может использоваться информация, накопленная как самим банком, так и другими банками, кредитными бюро.

Финансовый анализ характеризует финансовое состояние заемщика. На данном этапе необходимо составить агрегированный баланс предприятия; рассчитать систему финансовых коэффициентов на ос-

нове агрегированных показателей баланса; оценить деловую активность и деловой риск предприятия; сделать прогноз финансового состояния предприятия с помощью статистических моделей.

По результатам расчета этих показателей банк делает заключение о классе кредитоспособности потенциальных кредитополучателей, который принимается во внимание при разработке шкалы процентных ставок, определении условий и режима кредитования, оценке качества кредитов.

В практике европейских, американских коммерческих банков широко распространены методики оценки кредитоспособности, основанные на совокупности оценочных параметров, оказывающих влияние на величину кредитных рисков.

В Республике Беларусь методику расчета кредитоспособности каждый банк определяет самостоятельно. Однако ими обязательно должны учитываться показатели, предусмотренные Инструкцией по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь и Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 14.05.2004 г. № 81/128/65. В соответствии с этой Инструкцией для оценки кредитоспособности банки рассчитывают следующие коэффициенты: коэффициент текущей ликвидности; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами; коэффициент абсолютной ликвидности; коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами.

Для расчета кредитоспособности клиента банку необходимо собрать определенный пакет документов. В случае инвестиционного кредитования, предусматривающего новое строительство, реконструкцию, выполнение иных строительно-монтажных работ дополнительно к пакету документов предоставляется бизнес-план инвестиционного проекта.

В Республике Беларусь основными документами, регулирующими порядок разработки бизнес-планов, являются:

– «Об утверждении Правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов»: постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 31 августа 2005 г. №158 [4].

– «Об утверждении рекомендаций по разработке прогнозов развития коммерческих организаций на 5 лет и рекомендаций по разработке бизнес-планов развития коммерческих организаций на год»: постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 30 октября 2006 г. №186 [5].

– Отраслевые рекомендации по разработке бизнес-планов развития на год строительных организаций Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 10 октября 2005 года [6].

Проведенный нами анализ указанных выше нормативно-правовых актов, регулирующих процесс бизнес-планирования, показал, что по таким направлениям как бизнес-план развития на год, бизнес-план развития на 5 лет, бизнес-план инвестиционного проекта существуют общие положения. Для строительной отрасли также разработаны отраслевые рекомендации по разработке бизнес-плана развития строительных организаций. Изучение главы «Показатели эффективности деятельности» показало, что показатели эффективности для строительства и промышленности не имеют принципиальных различий. Следовательно, в отраслевых рекомендациях по разработке бизнес-планов развития на год строительных организаций не учтены существенные особенности функционирования организаций строительной отрасли.

Особое внимание было уделено методике расчета уровня или точки безубыточности промышленных и строительных организаций. Во всех нормативных документах рекомендуют рассчитывать уровень безубыточности как отношение условно-постоянных издержек к переменной прибыли. Однако мы считаем, что неправомерно упускается фактор времени, который является важной особенностью производства строительной продукции.

В связи с чем автором предложено проводить оценку безубыточности деятельности строительных организаций на основе метода учета сумм покрытия и измерять срок в течение которого строительная организация достигнет безубыточности, т.е. оценить время, в течение которого организация сможет возместить величину постоянных затрат в полном объеме.

По результатам исследования установлено, чем выше значение итоговых сумм покрытия 1, тем быстрее (за более короткий период времени) достигается безубыточность деятельности строительной организацией. Следовательно, при заключении новых дополнительных договоров строительного подряда на строительство объектов время, необходимое для достижения безубыточности, сокращается. Этот показатель – безубыточности деятельности следует внедрить в методику оценки кредитоспособности строительных организаций банками, как значимый показатель, отражающий эффективность деятельности строительных организаций.

Для этого проведем балльную оценку предложенного нового показателя (табл. 2).



Таблица 2

Балльная оценка показателя «срок окупаемости годовых постоянных затрат строительной организации»

Срок окупаемости годовых постоянных затрат строительной организации	Характеристика	Балл
От 0 до 4 месяцев	Быстрая окупаемость	100
От 4 до 7 месяцев	Средняя окупаемость	70
От 7 до 9 месяцев	Нормальная окупаемость	30
От 9 до 12 месяцев	Медленная окупаемость	0

Источник: собственная разработка.

Используя значения, представленные в таблице 2, согласно разработанной шкалы для конкретного заемщика – строительной организации, необходимо произвести повторную оценку ее кредитоспособности. Значения всех количественных и качественных показателей останутся прежними, изменятся только их удельные веса в связи с введением нового показателя.

Далее произведем перерасчет рейтинга исследуемой организации с учетом нового показателя (срок окупаемости годовых постоянных затрат строительной организации).

Результаты проведенного исследования показывают, что после введения нового показателя рейтинг оцениваемой организации изменяется на одну или более позиций. Следовательно, введение нового дополнительного показателя в банковскую методику позволяет более глубоко изучить как финансовое состояние клиента, так и эффективность кредитуемого инвестиционного проекта.

Таким образом, предложенные мероприятия позволят глубже изучить реальную кредитоспособность строительной организации и достоверно оценить приемлемый уровень ее надежности. В результате чего банк сможет существенно снизить свои кредитные риски.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Примечания к годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2015 год, ОАО «Белгазпромбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://belgazprombank.by/about/finansovie\\_pokazateli/finansovaya\\_otchetnost/finansovaya\\_otchetnost\\_rb/godovaya\\_fo\\_rb/godovie\\_buhgalterskie\\_otcheti\\_po\\_formam/godovoj\\_bo\\_2015/primechaniya\\_2015.pdf](http://belgazprombank.by/about/finansovie_pokazateli/finansovaya_otchetnost/finansovaya_otchetnost_rb/godovaya_fo_rb/godovie_buhgalterskie_otcheti_po_formam/godovoj_bo_2015/primechaniya_2015.pdf) – Дата доступа: 10.09.2016.
2. Тарасов, В.И. Банковское дело : учеб. пособие / В.И. Тарасов, А.И. Авраменко. – Минск, 2005. – 58с.
3. Совершенствование методики оценки кредитоспособности заемщика [Электронный ресурс] / Новости экономики. – Режим доступа: <http://newesttime.ru/>. – Дата доступа: 10.09.2016.
4. Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов [Электронный ресурс] : постановление Министерства Республики Беларусь от 31 авг. 2005 г., № 158. – Режим доступа: [http://www.pravo.by/pdf/2005-158/2005-158\(018-060\).pdf](http://www.pravo.by/pdf/2005-158/2005-158(018-060).pdf). – Дата доступа: 10.09.2016.
5. Об утверждении рекомендаций по разработке прогнозов развития коммерческих организаций на 5 лет и рекомендаций по разработке бизнес-планов развития коммерческих организаций на год [Электронный ресурс] : постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 30 окт. 2006 г. № 186. – Режим доступа: [http://mosk.minsk.gov.by/docs/economica/post\\_min\\_economiki\\_186.pdf](http://mosk.minsk.gov.by/docs/economica/post_min_economiki_186.pdf). – Дата доступа: 10.09.2016.
6. Отраслевые рекомендации по разработке бизнес-планов развития на год строительных организаций Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic28/text425.htm>. – Дата доступа: 10.09.2016.

УДК 69:338.2

## АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И МОТИВОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Р.В. КЕРИМОВ

(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА)

*Дана оценка конкурентной среды в строительной отрасли посредством исследования факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность строительных организаций Республики Беларусь, а также мотивов их инвестиционной деятельности в динамике.*

Строительный комплекс Республики Беларусь обеспечивает устойчивость национальной экономики и социальную направленность, способствует развитию производственного потенциала страны, реализации важнейших социальных и экономических проектов. Отрасль развивается динамично, ежегодно занимая значительную долю в структуре ВВП (в 2015 г. доля строительной отрасли в структуре ВВП составила 8,3%). Подтверждением этого может служить приведенная динамика удельного веса строительной отрасли в структуре валового внутреннего продукта Республики Беларусь за 2010–2015 гг., представленная в таблице 1:

Таблица 1

Динамика удельного веса строительной отрасли в структуре валового внутреннего продукта Республики Беларусь за 2006 – 2015 гг.

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Валовой внутренний продукт	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:										
промышленность	25,0	24,9	26,2	23,9	24,0	28,1	26,1	23,1	22,2	24,4
строительство	<b>7,4</b>	<b>7,7</b>	<b>8,6</b>	<b>9,1</b>	<b>9,6</b>	<b>6,6</b>	<b>7,4</b>	<b>10,2</b>	<b>10,5</b>	<b>8,3</b>
Другое	67,6	67,4	65,2	67	66,4	65,2	66,5	66,7	67,3	67,3

Источник: [1].

Результаты, представленные в таблице 1, показывают, что строительная отрасль – одна из наиболее динамично развивающихся секторов экономики. Однако, следует отметить, что динамика доли в структуре не имеет ярко выраженной тенденции, поскольку по итогам 2015 было зафиксировано ее снижение после продолжительного роста в 2012-2014гг. (2013 – 10,2%, 2014 – 10,5%, 2015 – 8,3%.

Несмотря на указанные выше характеристики, свидетельствующие об общей положительной динамике развития строительной отрасли, многие из строительных организаций имеют неустойчивое финансовое положение. Динамика финансовых показателей деятельности строительной отрасли за 2010–2015 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2

Динамика финансовых показателей деятельности строительной отрасли за 2010–2015 гг.

Показатель	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1. Количество предприятий в отрасли по области		69	66	61	58	58
2. Количество предприятий в отрасли по республике	439	421	х	419	413	421
3. Число убыточных орг. (в проц. от общего числа)	16,3	19,2	15,2	14,6	18,0	Х
4. Уровень самофинансирования предприятия (%)	92,6	92	90,7	92,3	90,7	90,1
4.1. Пред-я, имеющие собств. оборотные ср-ва (ед.)	х	34	38	45	45	48
4.2. Предпр, не имеющие собств. оборотных ср. (ед.)	х	35	28	16	13	10
4.3. Уровень текущего самофинансирования (%)	34	29,2	1,2	8,7	9,2	5,6
5. Чистая прибыль (в факт. действ. ценах), млрд. руб.	1399,9	1473,7	3754,9	5746,8	5352,2	Х
5.1. Чистая прибыль (в сопост. ценах), млрд. руб.	2399,4	1473,7	6608,6	6067,4	6246,3	Х
6.1. Сумма убытка убыт. орг ( в факт. действ. ценах), млрд. руб.	137,0	508,5	567,4	799,7	955,9	Х
6.2. Сумма убытка убыточных организаций (в сопоставимых ценах), млрд. руб.	234,8	508,2	998,6	905,7	967,2	Х

Источник: [2].

Анализ данных, представленных в таблице 2 показывает, что:

- 1) Процент убыточных организаций строительства является довольно высоким, приблизившись в 2015 году к 20%.
- 2) Уровень самофинансирования предприятий отрасли находится на высоком уровне (более 90 %).
- 3) Количество предприятий, имеющих собственные оборотные средства, практически в 4 раза превышает количество предприятий, не имеющих этих средств. Однако, изучив показатели текущего самофинансирования, становится понятно, что предприятия финансируют свою деятельность за счет заемных средств.

Таким образом, имея, в среднем, более 70% прибыльно работающих предприятий строительной отрасли, как свидетельствует статистика, они являются основными аккумуляторами инвестиционных ресурсов страны. В свете чего необходимо изучить саму инвестиционную активность данных предприятий, ее направления, а так же факторы ее ограничивающие.

В мониторинге инвестиционной активности и анализа финансового состояния строительных организаций Витебской области Республики Беларусь приняло участие: в 2014 г. – 73 строительных предприятия, а в 2015 – 83 [2].

Активность инвестиционной деятельности предприятий определяется, прежде всего, стабильностью их финансового состояния, эффективностью использования имеющихся производственных, технологических, материальных и трудовых ресурсов, а также наличием собственных источников финансирования, в качестве которых в большинстве случаев выступает прибыль строительной организации. Поэтому нами был произведен анализ источников финансирования текущей деятельности строительных организаций, который показывает, что основными источниками средств для предприятий строительной отрасли выступают: прибыль (68% из анализируемого кол-ва предприятий), амортизация (36%), средства, полученные по лизингу или аренде (24%), кредиты банков (12%), прочие займы (4%). Данный анализ показывает, что значительный процент предприятий использует в качестве источников собственные средства.

Так же, в контексте исследования, вызывает большой интерес анализ факторов инвестиционной активности и факторов, ограничивающих рост производства строительной продукции.

Проведем исследование основных факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность в строительстве (рис. 1):

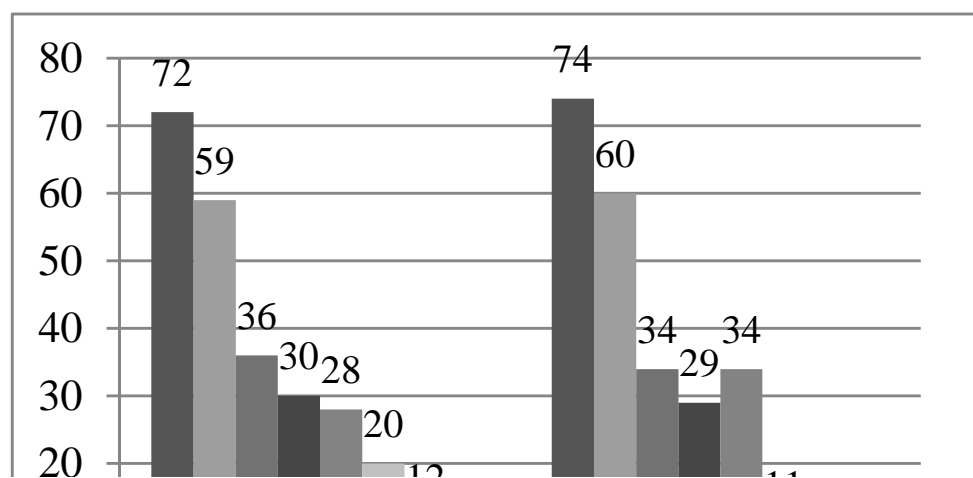


Рис. 1. Основные факторы, ограничивающие инвестиционную активность строительных организаций в 2014–2015 гг.

Источник: [2].

Проведенные исследования показывают, что основными факторами, ограничивающими инвестиционную активность строительных организаций в 2014–2015 гг. являются: недостаток денежных поступлений для финансирования текущей деятельности (72% от общего числа респондентов), неплатежи потребителей (59%), недостаток оборотных средств (сырья, материалов, товарных ресурсов) (36%), высокие цены на сырье, материалы и товары (30%), недостаток спроса на продукцию, услуги, товары (28%), недостаток квалифицированных кадров (20%), налоговые платежи (16%), административное ограничение цен (12%), недостаток необходимого оборудования (5%). Факторы расположены в порядке убывания.

Далее изучим основные мотивы инвестиционной деятельности строительных организаций Витебской области (рис. 2).

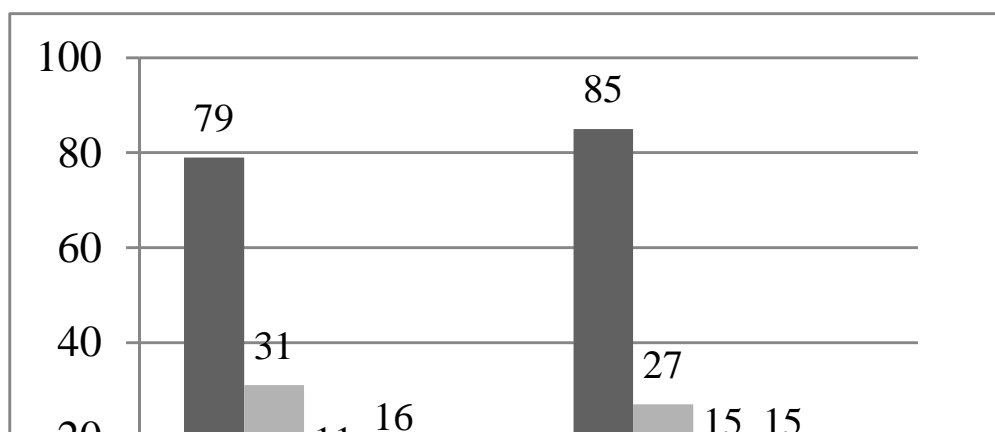


Рис. 2. Мотивы инвестиционной деятельности строительных организаций в 2014–2015 гг.

Источник: [2].

Из рисунка 2 видно, что основными мотивами инвестиционной деятельности в течение анализируемого периода 2014–2015 гг. являются поддержание (обновление) изношенных мощностей (85% от общего числа респондентов), расширение существующего производства (27%), интенсификация и модернизация производства (15%), снижение трудовых издержек (15%), ресурсосбережение (4%). Факторы расположены в порядке убывания.

Таким образом, данные представленные нами к рассмотрению свидетельствуют о том, что конкуренция в отрасли неизменно усиливается: число предприятий по республике растет.

Финансовые показатели предприятий строительной отрасли характеризуют значительную долю предприятий, как убыточных (18% по итогам работы за 2014 г.). Но, при этом значительная доля предприятий имеет достаточно средств для самофинансирования (90,1% из общего числа респондентов в 2015 г.). Природа этих средств разная, но большинство предприятий показало, что эти средства собственные (чистая прибыль, амортизация).

Так же по статистике строительные предприятия – основные аккумуляторы инвестиционных ресурсов страны. Изучение основных факторов, ограничивающих рост инвестиционной активности, и мотивы инвестиционной деятельности строительных предприятий за исследуемый период показали недостаток поступления денежных средств и неплатежи потребителей. Наиболее ярко выраженным мотивом инвестиционной деятельности строительных организаций выступила необходимость поддержания (обновления изношенных мощностей).

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1 Статистический ежегодник Республики Беларусь : стат. сб. / редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. – Минск : Нац. Стат. комитет Респ. Беларусь, 2015.
- 2 Мониторинг предприятий Витебской области. Строительство : аналит. обзорение / Гл. управление Нац. банка Респ. Беларусь по Витебской области. – Витебск, 2015.

УДК 69:338.2

**ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ:  
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ****Р.В. КЕРИМОВ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА)*

*Рассмотрена сущность добавленной стоимости предприятия в рамках обоснования возможности использования данной экономической категории для проведения оценки доли рынка строительной организации.*

В условиях насыщенной рыночной конкуренции, при таком огромном количестве конкурентов, для большинства организаций частной формы собственности остро стоит вопрос о том, каким образом они смогут удержаться на рынке, не задумываясь о выходе из отрасли. Ключом к решению данной проблемы может стать лишь поддержание (управление) собственной конкурентоспособности и непрерывная ее оценка в виде занимаемой доли рынка.

Устанавливая связь между экономической категорией «управление конкурентоспособностью» и оценкой доли рынка, как способа оценки конкурентоспособности организации, следует отметить, что категории связаны между собой взаимно, однако базисным понятием является оценка доли рынка.

Проблематика оценки организациями строительного профиля собственной занимаемой доли рынка, осложнена малым количеством существующих методик, потенциально применимых для оценки доли рынка организаций строительного профиля. Это обусловлено рядом факторов, среди которых основные: а) Специфичность деятельности строительной отрасли; б) Разность методов осуществления деятельности профильной деятельности организаций (особый подход каждой организации к ведению строительно-монтажных работ); в) специфичность производимого товара (полная индивидуальность каждого нового заказа).

Таким образом, может быть сделан вывод, что методика оценки рыночной доли может быть затруднена рядом фактором, носящих характер специфичности относительно исключительной специфики объекта-отрасли приложения (универсальность каждого производимого продукта и т.д.). Так же затруднение при оценке рыночной доли может вызвать подбор необходимого инструментария, поскольку уже адаптированных методик существует достаточно мало, или не существует вовсе, а методики, которые потенциально могут быть адаптированы для применения оценки в данной отрасли, носят в основном графический или матричный характер. Таким образом, автором сделан вывод о том, что существующие методики не вполне отвечают всем требованиям отрасли приложения. Необходимо произвести поиск и/или разработку инструментария, который полностью удовлетворил вышеуказанным проблемам.

На основании вышеизложенного нами предлагается подход для определения доли строительной организации на рынке строительно-монтажных работ на основе такого показателя, как добавленная стоимость.

Расчет доли рынка строительной организации предполагается производить по формуле 1:

$$D_{стр} = \frac{ДС_{строительной\ организации}}{ВДС_{региона}}, \quad (1)$$

где  $D_{стр}$  – доля рынка строительной организации,

$ДС$  – добавленная стоимость, произведенная исследуемой строительной организацией за определенный период времени,

$ВДС$  (региона, отрасли) – валовая добавленная стоимость, произведенная всеми предприятиями отрасли.

Обоснованность данного предположения может быть понята только через исследование сущности и экономической природы и элементной структуры экономической категории «Добавленная стоимость организации», которая и будет приведена нами далее (табл.):

Экономическая природа добавленной стоимости состоит в приращении (добавлении) стоимости произведенных товаров и услуг. Другими словами, добавленная стоимость ни есть «добавление стоимости к цене реализации товара» как некое субъективное действие и ни есть стоимость товаров и услуг, которые используются в результате производства товаров. Экономическая «чистота» добавленной стоимости состоит в том, что она определяется стоимостью выпуска «производства» товарной продукции без учета валового оборота (в данном контексте – части валовой продукции) [5]. Авторское мнение о сущности данной экономической категории состоит в следующем: добавленная стоимость – есть часть стоимо-

сти товара предприятия (организации), произведенная непосредственно на данном предприятии (организации). Интерпретируя и добавляя в определение данной экономической категории, характеризующие ее экономическую сущность детали, авторы сходятся в том, что добавленная стоимость содержит в себе оплату за труд и факторы производства, применяемые на предприятии (рис. 1).

Таблица 1

Определение сущности экономической категории «добавленная стоимость»

Автор	Предлагаемое определение
К. К. Сио	Разность между продажами компании за определенный период и издержками на товары, услуги, приобретенные у внешних поставщиков. Тем самым добавленная стоимость включает капитал, затраты и прибыль.
А. Б. Борисов	Добавленная стоимость – часть стоимости, приращенная непосредственно на данном предприятии, в данной фирме. Определяется как разность между выручкой от продажи продукции, товаров, услуг, произведенных фирмой, и ее затратами на закупку материалов и полуфабрикатов.
В. И. Юрчик	Добавленная стоимость – стоимость реализованной производителем (предприятием, фирмой) продукции за вычетом потребленных сырья, материалов, топлива, энергии, других ресурсов, приобретенных им у поставщиков.
Методические рекомендации «По расчету добавленной стоимости и добавленной стоимости на одного среднесписочного работника на уровне организации» (в ред. постановления Минэкономики, Минтруда и соцзащиты от 14.03.2013 N 22/25)	Добавленная стоимость на уровне организации - это та часть стоимости продукции (работ, услуг), которая создается в данной организации. Добавленная стоимость является источником экономического роста и формирования дохода собственников организации, работников, государства.

Источник: [1–4].

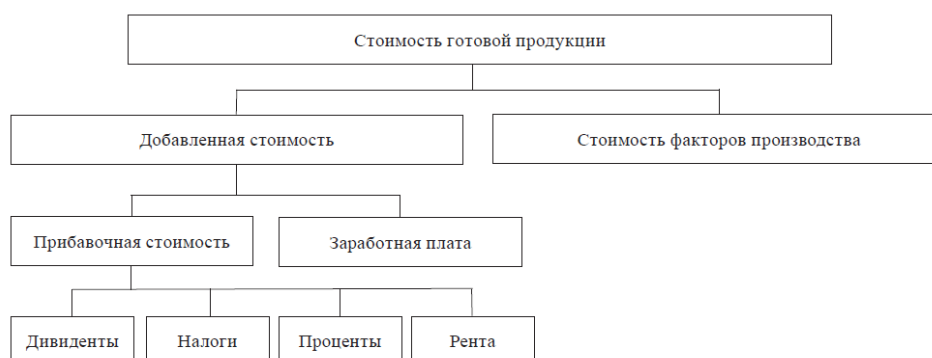


Рис. 1. Место добавленной стоимости в структуре стоимости готовой продукции

Источник [6].

С нашей точки зрения это не может быть опровергнуто, однако, нами предлагается взгляд на это еще и с точки зрения возможности оценки развития и развитости предприятия, его места на рынке товара. Поскольку в добавочную стоимость включается и амортизация использованных средств производства, и оплата квалифицированности рабочего персонала, это дает основание говорить о том, что критерий категории добавленной стоимости – универсальное средство оценки развития и возможного места на рынке конкретной продукции. Нами это может быть объяснено так: если добавочная стоимость – плата за капитал и затраты, используемые предприятием, то это не стоимость устанавливается им объективно (и может быть искажена только методом расчетов, например, амортизационных отчислений), поскольку предприятию (организации) необходимо возместить затраченное. Искажение сопоставления данной экономической категории возможно лишь на величину складываемое предприятием прибыли.

Для полноценного понимания категории «Добавленная стоимость» необходимо понимание элементной структуры данной категории. Элементная структура определена экономическими интересами самого субъекта, а так же субъектов, являющихся, контрагентами. Пунктом 4 главы 2 Методических рекомендаций «По расчету добавленной стоимости и добавленной стоимости на одного среднесписочного работ-

ника (производительности труда по добавленной стоимости) на уровне организации» (в ред. постановления Минэкономики, Минтруда и соцзащиты от 14.03.2013 N 22/25) определены следующий список контрагентов, а так же групп лиц, имеющих отношение к организации, реализация интересов которой выражается в максимизации добавленной стоимости организации (рис. 2):



Рис. 2. Схема распределения добавленной стоимости

Источник [6].

Добавленная стоимость, в отличие от показателя прибыли, согласует интересы не только корпоративного, но и государственного характера, поскольку учитывает требования законодательства по обеспечению социальных и экологических гарантий [4].

Таким образом, наше определение категории «Добавленная стоимость» – часть стоимости произведенного организацией (предприятием) товара, за вычетом вложенных материальных затрат (т.е. служит параметром окупаемости применяемых факторов производства), служит источником: экономического роста (содержит в себе прибыль), и формирования дохода собственников организации, работников, государства (включает дивиденды – источник дохода собственников; рента и налоги – источник дохода государства; заработная плата – источник дохода работников)

Согласно тех же Методических рекомендаций, добавленная стоимость представляет собой объем производства продукции (работ, услуг) в отпускных ценах за вычетом начисленных налогов и сборов из выручки минус материальные затраты (без учета платы за природные ресурсы) и прочие затраты, состоящие из арендной платы, представительских расходов и услуг других организаций (формула 2):

$$\sum ДС = V - \sum \text{Материальные затраты} - \sum \text{Прочие затраты}, \quad (2)$$

где  $ДС$  – добавленная стоимость по организации;

$V$  – объем производства продукции (работ, услуг) в отпускных ценах за вычетом начисленных налогов и сборов из выручки;

В качестве материальных и приравненных к ним затрат признаются: затраты на электроэнергию и тепловую энергию, аренду помещений, проценты по кредитам, лизинговые платежи, расходы по оплате услуг связи и информационных услуг, плата за пожарную и сторожевую охрану, расходы на рекламу, оплата услуг банка и другие расходы при производстве определенного вида продукции (работ, услуг) [6].

В состав прочих затрат могут быть включены: арендная плата, представительские расходы и услуги других организаций.

Рассмотрев все, предложенное выше, структура добавленной стоимости состоит из следующих элементов: 1 – сумма заработной платы ( $\sum ЗП$ ) и отчислений на социальные нужды ( $\sum Отч.$ ). 2 – амортизация основных средств и нематериальных активов ( $\sum АО$ ). 3 – суммы прибыли, закладываемой в цену производимой продукции ( $\sum Пр.$ ). 4 – суммы налоговых платежей, подлежащих к уплате в бюджет (налоги, включаемые в себестоимость: экологический и земельный налоги; налоги, включаемые в отпускную цену продукции: акцизы, НДС) ( $\sum НП$ ) [3].

И с учетом всех вышеперечисленных элементов формула 2 примет вид:

$$\sum ДС = \sum ЗП + \sum Отч. + \sum АО + \sum Пр + \sum НП. \quad (3)$$

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что категория «добавленная стоимость» является универсальной категорией для расчета доли рынка организации любой отрасли, в том числе строительной, поскольку иллюстрирует именно объем чистых затрат организации по производству продукции в отчетном периоде всей продукции, не поддаваясь при этом искажению стоимостной оценки используемых материалов различных объемов и сложностей производимой продукции и т.д, что было нами выявлено в результате исследования.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Сио, К.К. Управленческая экономика: тест, задачи и краткие примеры : учебник / К.К. Сио. ; пер. с англ. – 7-е изд. – М. : ИНФРА – М, 2000. – 699 с.
2. Большой экономический словарь: более 20000 терминов / авт. и сост. А.Б. Борисов – М. : Кн. Мир, 2003. – 859 с.
3. Юрчик, В.И. Добавленная стоимость предприятия – финансовый и бухгалтерский учет на основе системы национальных счетов / В.И. Юрчик // Бухгалтерский учет и анализ. – 2005. – № 5. – С. 6–12.
4. По расчету добавленной стоимости и добавленной стоимости на одного среднесписочного работника (производительности труда по добавленной стоимости) на уровне организации : метод. рекомендации ; в ред. постановления Минэкономики, Минтруда и соцзащиты от 14 марта 2013 г., № 22/25.
5. Хаджианиди, Ф.Г. Добавленная стоимость и особенности ее налогообложения / Ф.Г. Хаджианиди // Бухгалтерский учет и анализ. – 2010. – № 4. – С. 4–9.
6. Рахматулина, З.С. Эволюция категории «Добавленная стоимость» в экономической литературе / З.С. Рахматулина // Вестн. Челябинского гос. ун-та. – 2011. – № 31. – С. 36–39.



УДК 338.242

**РОЛЬ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ****Д.Д. ГРИВИЦКАЯ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА)*

*Изучена роль налога на прибыль в формировании доходов бюджета Республики Беларусь. Особое внимание обращается на удельный вес данного налога в формировании доходов бюджета, а также на причины уменьшения суммы доходов по налогу на прибыль. Также были рассмотрены некоторые пути повышения объема поступлений в бюджет по налогу на прибыль.*

Доходная часть бюджета РБ практически на 90% состоит из налоговых платежей, поэтому в целях формирования эффективной налоговой политики необходимо понимать их состав и структуру, анализировать динамику и выявлять ее причины. В целях формирования и развития инвестиционной привлекательности страны и роста внутренних инвестиций наиболее значимым элементом налоговой системы является налог на прибыль.

Налог на прибыль – прямой налог, взимаемый с прибыли организации (предприятия, банка, страховой компании и т. д.). Прибыль для целей данного налога, как правило, определяется как доход от деятельности компании минус сумма установленных вычетов и скидок. [1].

Данный налог служит значительным источником пополнения государственного бюджета.

В этой связи важным аспектом является изучение динамики поступлений в бюджет в виде налога на прибыль, а также его доли в составе доходов.

Как правило, основными плательщиками данного налога являются организации, осуществляющие хозяйственно-предпринимательскую деятельность.

Объектом налога на прибыль является валовая прибыль, а также дивиденды и приравненные к ним доходы.

Для расчета данного налога, прибыль, полученная в натуральном выражении, переводится в денежную форму. Сумма прибыли рассчитывается вычитанием из общей суммы дохода от вида деятельности, связанных с этой деятельностью издержек [2].

На сегодняшний день ставка по налогу на прибыль составляет 18%. Однако существуют условия, при которых ставка может быть снижена, а именно [2]:

– налог на прибыль в размере 12% уплачивают производители высокотехнологичных товаров, работ и услуг, включенные в перечень, утвержденный Президентом. Суммы, сэкономленные в результате снижения ставки налога на прибыль, должны быть израсходованы организациями на техническое переоснащение;

– на дивиденды установлена ставка налога на прибыль в размере 12%;

– производство лазерно-оптической техники, при условии, что доля такой продукции составляет не менее половины стоимости объема производства, облагается налогом по ставке 10%.

– 5-ти процентный налог на прибыль платят члены созданной Белорусским государственным университетом научно-технологической ассоциации, в части выручки от реализации информационных технологий и услуг по их разработке.

Налоговым периодом для данного налога обычно является календарный год. Однако на дивиденды от белорусских организаций налоговый период составляет календарный месяц.

Для выявления роли и места налога на прибыль в формировании бюджета государства рассмотрим динамику состава и структуры доходной части консолидированного бюджета РБ, а именно состав доходов от налоговых поступлений в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, налог на прибыль занимает 4-е место в бюджете, его размер в рублях в 2014 г. составлял 21,5 трлн. руб., в то время как в 2015 г. 21,8 трлн. руб. однако если привести данные в сопоставимый вид мы можем наблюдать значительное уменьшение удельного веса по налогу на прибыль в структуре налоговых доходов РБ. Из этого можно сделать вывод о том, что снижение процентной ставки по данному налогу не целесообразно. Удельный вес налога на прибыль в структуре имеет тенденцию к снижению с 13,1% до 9,8% в 2015 г. Данное обстоятельство связано, прежде всего, с увеличением количества и доли убыточных предприятий. Так, например, в 2013 году удельный вес убыточных предприятий составил около 14% от общего числа. В 2015 году их количество возросло примерно на 8 процентных пункта и составило около 22%.

Таблица 1

Динамика состава и структуры налоговых поступлений в бюджет РБ за 2013–2015 гг.

Наименование налога	2013		2014		2015	
	Σ, трлн. руб.	Уд. вес, %	Σ, трлн. руб.	Уд. вес, %	Σ, трлн. руб.	Уд. Вес, %
НДС	56,2	34,1	69,8	36,9	72,7	32,6
Подоходный налог	27,0	16,4	32,1	17,0	37,0	16,6
Налог от ВЭД	23,3	14,1	18,4	9,7	39,2	17,6
Налог на прибыль	21,5	13,1	20,0	10,6	21,8	9,8
Налог на собственность	17,6	4,6	9,6	5,1	12,3	5,5
Акцизы	17,5	10,6	21,2	11,2	19,4	8,7
Прочие	11,7	7,1	17,9	9,5	20,5	9,2
ИТОГО	174,8	100,0	189	100,0	219,9	100,0
Сумма налога на прибыль с учетом индекса потребительских цен, трлн. руб	22,8		22,1		21,8	

*Примечание: источник [3].*

Таблица 2

Структура убыточных предприятий РБ за 2015 год

Вид экономической деятельности	Сумма чистой прибыли, млн. руб	Удельный вес чистой прибыли, %	Сумма чистого убытка, млн. руб	Удельный вес чистого убытка, %	Удельный вес чистого убытка по отношению ко всем отраслям, %
Производство автотранспортной техники и тракторов	688 143	5	-2 686 495	95	78
Строительство	670 143	82	-47 106	7	1,3
Производство трикотажных и швейных изделий	20 032	21	-74 988	79	2,1
Ликероводочная промышленность	12 346	10	-115 561	90	2,1
Мясная промышленность	498 705	44	-536 675	56	15,1

*Примечание: источник [4].*

Как видно из таблицы выше, наибольший удельный вес в убыточных предприятиях занимает производство транспортной техники и тракторов и составляет 78%, что отрицательно влияет на экономику нашей страны.

Налог на прибыль служит важным инструментом регулирования экономики. Именно налогообложение прибыли позволяет государству широко использовать налоговые методы в регулировании экономики и иметь существенный источник доходов бюджета, эффективно влиять на инвестиционные потоки и процесс наращивания капитала.

Налог на прибыль широко применяется в практике налогообложения в странах с рыночной экономикой и играет важную роль в развитии государства. Налог на прибыль позволяет государству активно влиять на экономические процессы, посредством успешного применения налоговых рычагов. Этот налог достаточно эффективно используется при регулировании инвестиционной активности, развитии малого бизнеса, привлечении в страну иностранного капитала путем предоставления государством разных льгот и установления налоговых ставок.

Таким образом, налог на прибыль организаций занимает важное место в налоговой системе РБ, позволяет государству активно влиять на развитие экономики, а также является одним из основных доход образующих налогов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 19 дек. 2002 г. : текст кодекса по состоянию на 13 сен. 2016 г. – Минск : Алмафея, 2016 – 944 с.
2. Порядок расчета налога на прибыль в 2015 [Электронный ресурс] / Сайт Министерства финансов РБ. – Режим доступа: <http://myfin.by/wiki/term/nalog-na-pribyl>.
3. Исполнение консолидированного бюджета Республики Беларусь [Электронный ресурс] / О состоянии государственных финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/upload/bp/doklad/2015/yd2015.pdf>.
4. Топ-25 прибыльных и убыточных ОАО [Электронный ресурс] / Белорусский Интернет-портал. – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/478804.html>.

УДК 338.242

### СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЗА РУБЕЖОМ

Д.Д. ГРИВИЦКАЯ

(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА)

Приведена сравнительная характеристика налогообложения прибыли в некоторых наиболее развитых странах по сравнению с Республикой Беларусь.

Налог на прибыль является наиболее значимым элементом налоговой системы. Также, данный налог служит значительным источником пополнения государственного бюджета. Его облагаемая база затрагивает все многочисленные аспекты хозяйственной деятельности предприятия. В западных налоговых системах корпорационным налогом облагаются акционерные общества, кооперативы, страховые ассоциации, промышленные и коммерческие предприятия, институты и фонды, созданные для реализации специальных целей. Налог имеет свои особенности и в каждой отдельно взятой стране, которые зависят от многих факторов – экономических, политических, демографических, социальных и т.д. В связи с этим особый интерес заключается в изучении зарубежного опыта и механизма налогообложения прибыли. Чтобы понять разницу и отличия налога на прибыль в Республике Беларусь от зарубежных стран, дадим сравнительную характеристику и представим ее в таблице.

Таблица

Область сравнения	Беларусь	Россия	США	Германия	Китай
Процентная ставка	18%	24%	16-46%	45%	33%
Возможность перенесения убытков	+	-	-	-	-
Применение норм ускоренной амортизации	+	+	+	+	+
Самостоятельность налога	Самостоятельный	Самостоятельный	Корпорационный	Корпорационный	Самостоятельный
Отличия в финансовом и бухгалтерском учете	Существенные	Несущественные	Несущественные	Несущественные	Несущественные
Стимулирование малого бизнеса	-	-	-	+	-
Облагаемая база	денежное выражение валовой прибыли	денежное выражение валовой прибыли	прибыль от деятельности юридических лиц и корпораций	прибыль от деятельности общества	сумма дохода предприятия

Источник: собственная разработка на основании [2–4].

Америка, как страна с мощной экономикой, является самой требовательной в отношении налогового сбора. Налогообложение в США систематизировано, однако устанавливать собственные сборы могут все органы власти. Но существуют некоторые особенности. Например, партнерство не облагается налогом на прибыль: каждый из партнеров подает собственную декларацию на свои доходы. Также компания может освободиться от налогового сбора, если не имеет расчетного счета в США или не ведет свою деятельность в данной стране.

В Китае от налога на доходы предприятий освобождены квалифицированные некоммерческие организации и часть предприятий сельского хозяйства. Для предприятий, занимающихся созданием в КНР крупных инфраструктурных проектов, проектов в сфере окружающей среды, водосбережения и энерго-сбережения, существует налоговая льгота в виде освобождения от налога на доходы предприятий в те-

ние первых трех лет получения реализационного дохода и сниженная в два раза (12,5%) ставка налога в течение трех последующих лет. Налог на доходы предприятий уплачивается по месту ведения деятельности. Предприятия-нерезиденты, имеющие постоянное представительство в КНР, уплачивают налог по месту возникновения постоянного представительства. При отсутствии постоянного представительства в КНР сумма налога удерживается с предприятия-нерезидента лицом, на которое законом возложены обязанности налогового агента. Авансовые платежи по налогу на доходы предприятий уплачиваются ежемесячно или ежеквартально в течение 15 дней после окончания отчетного периода. Годовая декларация по налогу на доходы предприятий подается до 31 мая следующего года [3].

Следует отметить, что организация налогообложения в Германии основывается на принципах, которые были заложены еще Л. Эрхардом [1]:

- 1) налоги должны быть по возможности минимальными;
- 2) при налогообложении того или иного объекта должны учитываться экономическая целесообразность взимания налога;
- 3) налоги не должны препятствовать конкуренции;
- 4) налоги должны соответствовать структурной политике;
- 5) система налогообложения должна строиться на уважении частной жизни налогоплательщика, соблюдении коммерческой тайны;
- 6) в системе должно быть исключено двойное налогообложение;
- 7) налоги должны обеспечивать справедливое распределение доходов в обществе;
- 8) величина налогов должна находиться в соответствии с размером, оказываемых государством услуг.

Законодательной базой налогообложения в Германии служит основной и всеобъемлющий закон, в котором определены не только общие условия и процессуальные принципы налогообложения (порядок расчета, взаимоотношения и полномочия по их взиманию), но и виды налогов, а также распределение налоговых поступлений между федерацией, землями и общинами.

При формировании налогооблагаемой базы по этому налогу из дохода подлежат вычету производственные расходы, связанные с получением доходов, и особые издержки. Некоторые виды особых издержек подлежат вычету в неограниченном количестве (например, церковные налоги, партийные взносы), другие с ограничениями предельной суммы вычетов, дифференцированной в зависимости от семейного положения. Это прежде всего вычеты страховых взносов и взносы на целевое накопление средств на жилищное строительство. Затраты на собственное профобучение или повышение квалификации, затраты на работников в собственном хозяйстве, а также школьные расходы вычитаются в твердо установленной сумме. К особым издержкам относятся также алименты разведенным или живущим отдельно в течение длительного времени супругам (у алиментополучателя они облагаются налогом) [2].

Налогооблагаемая база может быть уменьшена на сумму непредвиденных расходов (расходы на пребывание в больнице, расходы родителя-одиночки на бытовые услуги при воспитании ребенка моложе 16 лет).

Налогообложение осуществляется на основе тарифной прогрессии.

Таким образом, на основании вышесказанного можно сделать вывод, что налог на прибыль, несомненно, является важнейшим элементом налоговой системы любой страны. И не смотря на некоторые различия, налогообложение прибыли в различных странах похоже. И для совершенствования налога на прибыль в нашей стране необходимо более тщательно изучать зарубежный опыт и применять его в целях совершенствования налоговой системы нашей страны.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Налоги Германии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://berlin-realestate.ru/page/nalogi-v-germanii-nalog-na-pribyl-v-germanii>.
2. Попова, Л.В. Налоговые системы зарубежных стран / Л.В. Попова [и др.] // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2007. – № 10. – С. 12–15.
3. Махров, А.В. Налоговая система Великобритании / А.В. Махров // Все о налогах. – 2008. – № 9. – С. 24–26.
4. Кизимов, А.С. Восток – дело тонкое, или О налогообложении в Китае / А.С. Кизимов // Российский налоговый курьер. – 2009. – № 15. – С. 3–7.

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

УДК 331.214(476)

### **ПРИМЕНЕНИЕ ГРЕЙДЕРНОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА АТП № 6 г. НОВОПОЛОЦКА**

**В.И. КОРОСТИК**

(Представлено: канд. экон. наук, доц. И.И. САПЕГО)

*Рассматривается грейдерная система оплаты труда. Наглядно представляется алгоритм расчета заработной платы используя грейдерную систему. Произведен расчет заработной платы с применение данной системы, что позволило провести сравнительную характеристику бестарифной системы оплаты труда с тарифной. Сравнительная характеристика проводилась по ряду признаков, которые позволили описать преимущества грейдерной системы.*

Не смотря на свободу предоставленную государством в части системы оплаты труда, большинство коммерческих организаций продолжают использовать систему на основе тарифной сетки. Заработная плата – основной источник дохода рабочих и служащих, с помощью, которой осуществляется стимулирование труда работников. В связи с этим, автор считает крайне актуальным определить такую систему оплаты труда, которая удовлетворяла бы и работников, и нанимателей. Для этого мы рассмотрели две системы оплаты труда: на основе тарифной сетки (применяемой на АТП № г. Новополоцка) и грейдерную систему (рис. 1).

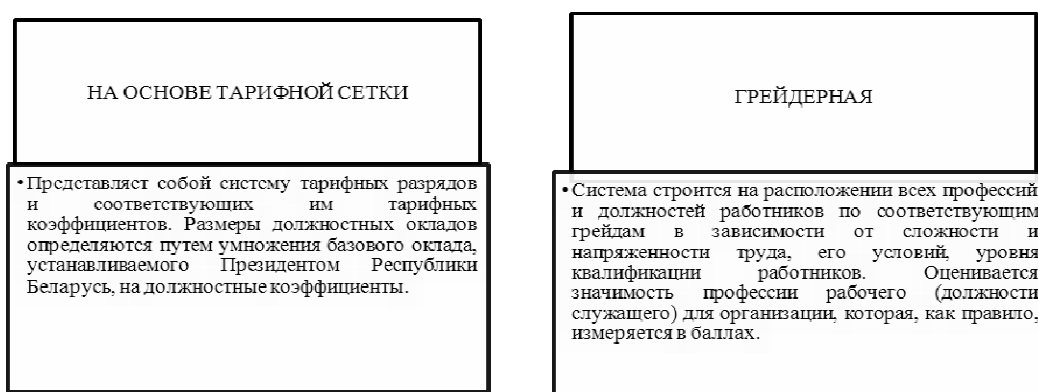


Рис. 1. Характеристики систем оплаты труда

Эффективность грейдерной системы оплаты труда заключается в том, что она связывает стоимость труда с конкретными качествами сотрудников, необходимыми ему для выполнения тех или иных служебных заданий. В этой связи эту систему не целесообразно применять для исчисления коллективного заработка, так как это приведет к усложнению учета. По мнению авторов, бестарифная система наиболее удобна для исчисления заработной платы административно – управленческого персонала. Конкретные механизмы обеспечения взаимосвязи размеров оплаты труда и результатов работы сотрудника разрабатываются организацией.

При грейдерной системе оплаты труда не применяются:

- гарантированные должностные оклады и тарифные ставки;
- дополнительные выплаты;
- надбавки;
- премии.

Грейдерная система оплаты труда основана на определенных принципах:

- фонд оплаты труда формируется из средств заработанных организацией в виде определенного процента от выручки;

– фонд оплаты труда распределяется между работниками в соответствии с принятым коэффициентом, т. е. на основе долевого участия каждого;

– оплата труда работников зависит от оценочных характеристик эффективности труда.

Рассмотрим порядок расчета заработной платы администрации по грейдерной системе оплаты труда на примере в филиала «Автотранспортное предприятие № 6 г. Новополоцка» ОАО «Витебскоблавтотранс» (далее АТП № 6 г. Новополоцка). Вначале разработаем алгоритм начисления заработной платы на основе грейдерной системы (рис. 2).

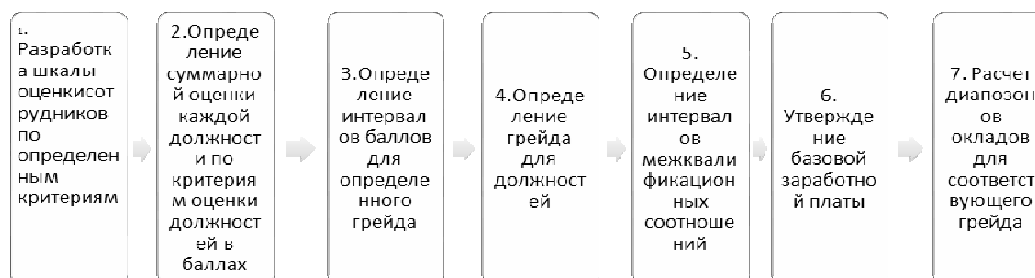


Рис. 2. Этапы начисления заработной платы, используя Грейдерную систему оплаты труда

Ниже представлен поэтапный расчет заработной платы, используя бестарифную систему оплаты труда на примере АТП № 6 г. Новополоцка.

Первый этап предусматривает разработку шкалы оценки сотрудников по определенным критериям. Данные критерии разрабатываются креативным отделом организации. Каждый из критериев оценивается определенным количеством баллов (табл. 1).

Таблица 1

Оценка в баллах критериев оценки должностей

Критерии оценки должностей	Оценка (в баллах), до
Управление работниками	15
Ответственность	15
Самостоятельность в работе	10
Уровень специальных знаний (квалификация)	10
Опыт работы	10
Уровень контактов	10
Сложность работы	15
Цена ошибки	15
Итого	100

Вторым этапом определяем суммарную оценку каждой должности по критериям оценки должностей в баллах (табл. 2). Баллы для каждой должности по критериям определяют бухгалтером исходя из должностных инструкций, подписанных соответствующими сотрудниками. После определения баллов бухгалтер отдает оценку должностей на утверждение директору.

Таблица 2

Суммарная оценка каждой должности

Должность	Оценка по критериям оценки должностей								Сумма баллов
	1	2	3	4	5	6	7	8	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Директор	15	15	10	10	10	10	15	15	100
Гл. инженер	12	15	9	10	10	6	14	15	91
Зам. директора по пассажирским перевозкам	15	15	9	9	8	8	12	12	88
Зам. директора по груз. перевозкам	15	14	9	9	8	8	12	12	87
Зам. директора по идеологической раб.	15	12	9	9	8	8	12	12	85

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Гл. бухгалтер	15	12	6	8	8	6	9	12	76
Гл. экономист	12	9	6	8	8	4	12	12	71
Начальник ОТ БД и СР	11	9	4	6	7	4	7	12	60
Зам. гл. бухгалтера	6	8	5	7	8	3	6	9	52
Ведущий бухгалтер	6	7	4	6	7	2	5	8	45
Ведущий экономист по труду	6	7	4	6	7	2	5	8	45
Экономист 1-й категории	0	6	4	4	6	4	6	9	39
Юристконсульт 1-й категории	0	6	4	4	6	4	9	9	42
Инженер по охр. труда 1-й категории	0	6	2	6	6	0	6	7	33
Инженер по безопасности движения	0	6	2	6	6	0	6	6	32
Специалист по кадрам	1	0	0	0	0	0	6	5	12

По результатам суммарной оценки должностей они объединяются в квалификационные группы (рейды). Ниже представлены баллы, которые соответствуют тому или иному рейду.

- 0–30 баллов – 1-й рейд;
- 31–45 баллов – 2-й рейд;
- 46–60 баллов – 3-й рейд;
- 61–80 баллов – 4-й рейд;
- 81–100 баллов – 5-й рейд.

Количество рейдов и соответствующие диапазоны оценок в баллах устанавливаются нанимателем самостоятельно в зависимости от целей материального стимулирования труда работников, их заинтересованности в результатах деятельности организации. Формирование рейдов по результатам суммарной оценки должностей является четвертым этапом и приведено в таблице 3.

Таблица 3

Формирование рейдов

Директор	100	5-й рейд
Гл. инженер	91	
Зам. директора по пассажирским перевозкам	88	
Зам. директора по груз. перевозкам	87	
Зам. директора по идеологической раб.	85	
Гл. бухгалтер	76	4-й рейд
Гл. экономист	71	3-й рейд
Начальник ОТ БД и СР	60	
Зам. гл. бухгалтера	52	
Ведущий бухгалтер	45	2-й рейд
Ведущий экономист по труду	45	
Экономист 1-й категории	39	
Юристконсульт 1-й категории	42	
Инженер по охр. труда 1-й категории	33	
Инженер по безопасности движения	32	
Специалист по кадрам	12	1-й рейд

Далее определяются интервалы межквалификационных соотношений путем установления минимального и максимального коэффициента для каждого рейда. Эти коэффициенты показывают, во сколько раз оклады в соответствующем рейде больше, чем установленная в организации базовая заработная плата.

Коэффициенты в интервалах межквалификационных соотношений для каждого рейда устанавливаются нанимателем самостоятельно и служат инструментом дифференциации размеров оплаты труда руководителей и специалистов, входящих в квалификационные группы (рейды). Пример построения интервалов межквалификационных соотношений приведен в таблице 4.

Таблица 4

## Интервалы межквалификационных соотношений

Грейд	$K_{\min}$	$K_{\max}$	Размер интервала
1	1	2,5	1,5
2	2,5	3,5	1
3	3	4	1
4	3,5	5	2,4
5	4	6	2

Исходя из финансовых возможностей организации, нанимателем определяется размер базовой заработной платы. По нашему мнению базовая заработная плата должна быть не меньше минимальной заработной платы установленной законодательством Республики Беларусь. На сентябрь 2016 года минимальная заработная плата составляет 239,48 руб. АТП № 6 г. Новополоцка применяет систему на основе тарифной сетки со ставкой первого разряда примерно в 3 раза выше минимальной, что свидетельствует о хорошем финансовом состоянии. Основываясь на данных организации, предлагаем применять следующую базовую заработную плату – 350,00 руб. Диапазоны окладов приведены в таблице 5.

Таблица 5

## Диапазон окладов

Грейд	$K_{\min}$	$K_{\max}$
1	350,00	875,00
2	875,00	1225,00
3	1050,00	1400,00
4	1225,00	1750,00
5	1400,00	2100,00

После определения диапазонов окладов можно рассчитать заработную плату каждого сотрудника. Размер заработной платы определяется исходя из количества баллов присущих той или иной должности (сотруднику). То есть максимальная заработная плата для определенного грейда делится на максимальный балл, который является верхней границей грейда, и полученный коэффициент умножаем на сумму баллов должности (сотрудника).

В таблице 6 отражен окончательный расчет заработной платы сотрудников вышеназванной организации.

Таблица 6

## Заработная плата по должностям

Должность	Оклад
Директор	2100.00
Гл. инженер	1911.00
Зам. директора по пассажирским перевозкам	1848.00
Зам. директора по груз. перевозкам	1827.00
Зам. директора по идеологической раб.	1785.00
Гл. бухгалтер	1662.50
Гл. экономист	1553.13
Начальник ОТ БД и СР	1400.00
Зам. гл. бухгалтера	1213.33
Ведущий бухгалтер	1225.00
Ведущий экономист по труду	1225.00
Экономист 1-й категории	1061.67
Юристконсульт 1-й категории	1143.33
Инженер по охр. труда 1-й категории	898.33
Инженер по безопасности движения	871.11
Специалист по кадрам	350.00



Таким образом, выше наглядно представлена заработная плата, которую получали бы сотрудники АТП №6 г. Новополоцка, если бы организация использовала грейдерную систему оплаты труда.

Ввиду того, что гибкие системы оплаты труда в Республике Беларусь были введены относительно недавно, большинство организаций различных форм собственности используют систему оплаты труда на основе тарифной сетки. С помощью тарифной системы оплаты труда определяется постоянная величина заработка, которая реализует воспроизводственную функцию заработной платы. Необходимо отметить, что в последнее время произошли изменения в организации элементов тарифной системы оплаты труда. А именно, организации самостоятельно составляют перечень и описание работ, классифицируют работы по значимости и сложности, устанавливают тарифную ставку первого разряда, ставки для вредных и тяжелых работ, должностные оклады для руководящих работников, специалистов и служащих и пр.

В настоящее время для начисления заработной платы АТП №6 г. Новополоцка использует тарифную систему оплаты труда. Рассмотрим порядок начисления оплаты труда вышеупомянутым категориям работников, используя тарифную систему труда. В таблице 7 представлен расчет заработной платы администрации организации за июль 2016 г.

Как видно из выше представленных расчетов, заработная плата АТП №6 г. Новополоцка соответствует уровню средней заработной платы по Витебской области. Так, средняя заработная плата по Витебской области в июле 2016 составила – 639,3 бел. руб. [4].

Сравнив тарифную и бестарифную системы оплаты труда, авторы определили следующие существенные различия:

- различия в размере заработной платы;
- наличие учета опыта и знаний сотрудника;
- оценка работы сотрудника;
- поощрение (наказание) изменения результатов работы;
- оценка напряженности работы сотрудника.

Разберем каждое отличие детально. Первое различие в двух системах – размер заработной платы.

Заработная плата при использовании грейдерной системы выше, чем заработная плата, рассчитанная на основе тарифной сетки для большинства должностей.

Следует отметить тот факт, что в данном случае в грейдерную систему не включены премии, чего нельзя сказать о тарифной системе. Как таковая грейдерная система не предусматривает получение премий, разве что единовременные бонусы. Отсутствие премий в заработной плате давно практикуется в Литовской Республике. В свою очередь тарифная система не может существовать без премий, если мы говорим про использование единой тарифной сетки, так как без различных надбавок заработок был бы меньше минимального.

Следующий фактор – наличие учета опыта и знаний сотрудника. Обе системы учитывают этот фактор, однако основное отличие состоит в способе учета. Система на основе тарифной сетки имеет довольно узкую шкалу (11–23). Грейдерная система – напротив, имеет более полную и легкую для исчисления шкалу (1–10).

Оценка работы сотрудника – цель любой системы оплаты труда. При грейдерной системе это делается с помощью комплекса критериев, могут добавляться премии, но система на основе тарифной сетки, как таковой оценки нет, есть оценка знаний работника и поощрение улучшений его работы. Аналогичное относится и к фактору оценки напряженности работы сотрудника. Тарифная система оплаты труда не предусматривает прямой зависимости от напряженности работы сотрудника, чего нельзя сказать о бестарифной. Подходы к поощрению (наказанию) изменения результатов работы также различны. В тарифной системе используются премии как инструмент поощрения. В бестарифной же системе поощрение закладывается в критерии (например: уровень контактов), но также могут применяться и премии.

Подводя итог, следует отметить, что исследование теории и практики начисления оплаты труда на основе анализа различных точек зрения, нормативных правовых актов, учетно-аналитической практики коммерческих организаций автор считает, что контрактная система оплаты труда наиболее подходящая для использования. По вопросу определения размеров заработка работников был предложен подход грейдерной системы оплаты труда, которая позволяет более гибко производить мотивацию труда работников.

При контрактной системе можно использовать как повременную, так и сдельную формы оплаты труда. В контракте прописываются все условия оплаты труда.



ЛИТЕРАТУРА

1. Скляренко, В.К. Экономика предприятия : учеб. пособие. – Изд. 2-е. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 190 с. – (Высшее образование : Бакалавриат).
2. Об оплате труда государственных служащих государственных органов [Электронный ресурс] : постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, 17 июня 2013 г., № 56 // Эталон – Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
3. Об утверждении рекомендаций по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях [Электронный ресурс] : постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, 21 окт. 2011 г., № 104 // Эталон – Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
4. Режим доступа: <http://myfin.by/info/srednyaya-zarplata-v-vitebskoj-oblasti>. – Дата доступа: 15.09.2015.
5. О дополнительных мерах по совершенствованию трудовых отношений, укреплению трудовой и исполнительской дисциплины : Декрет Президента Республики Беларусь от 26 июля 1999 г., №29 ; с изм. и доп.
6. Портал «Экономист» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finlit.online/page/oplatatrud/ist/ist-16--idz-ax264--nf-18.html>. – Дата доступа: 19.02.2016.

УДК 331.214(476)

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ОСНОВЕ ТАРИФНОЙ СЕТКИ В ФИЛИАЛЕ «АВТОТРАНСПОРТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ №6 Г. НОВОПОЛОЦКА»  
ОАО «ВИТЕБСКОБЛАВТОТРАНС»****В.И. КОРОСТИК***(Представлено: канд. экон. наук, доц. И.И. САПЕГО)*

*Рассмотрена система оплаты труда на основе тарифной сетки и применение данной системы к водителям габаритных автобусов, работающим на городских маршрутах в филиале "Автотранспортное предприятие №6 г. Новополоцка" ОАО "Витебскоблавтотранс". Показан расчет оплаты труда по тарифной системе, а также даны рекомендации в части совершенствования данной системы. Подробно рассмотрены действующие надбавки и повышения тарифных окладов на АТП №6. Продемонстрирована премиальная система для рассматриваемой категории работников.*

В Республике Беларусь наиболее распространенной системой оплаты труда является система на основе тарифной сетки. Тарифная сетка работников Республики Беларусь (далее – ЕТС) является инструментом тарифного нормирования оплаты труда и представляет собой систему тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. ЕТС состоит из 27 тарифных разрядов: 8 разрядов (с 1-го по 8-й включительно) используются для тарификации работ; 18 разрядов (с 5-го по 23-й) используются для тарификации работающих, занятых на промышленных предприятиях и в других отраслях народного хозяйства; оставшиеся 4 разряда (с 24 по 27-й) используются для тарификации труда в структурных отраслевых министерствах, государственных комитетах и других органах государственного управления [1, с. 147].

На АТП №6 г. Новополоцка применяются следующие формы (системы) оплаты труда:

1. Повременная форма оплаты труда (повременно-премиальная система).
2. Комиссионная система оплаты труда.
3. Сдельная форма оплаты труда (сдельно-премиальная система).
4. Коллективная система оплаты труда.

Тарифные ставки, должностные оклады работников определяются исходя из тарифной ставки первого разряда, действующей на предприятии, и тарифного коэффициента, соответствующего тарифного разряда.

Тарифная ставка первого разряда устанавливается не ниже государственного размера и используется для дальнейшей дифференциации оплаты труда на основе тарифной сетки при условии соблюдения установленной трудовым законодательством продолжительности рабочего времени и выполнении работником в полном объеме трудовых обязанностей. Повышение тарифной ставки первого разряда осуществляется на основании порядка повышения тарифной ставки первого разряда филиалами ОАО «Витебскоблавтотранс», утвержденного генеральным директором ОАО «Витебскоблавтотранс». Тарифная ставка 1-го разряда на 1 июля 2016 года составляет 81,96 руб.

Тарифные ставки рабочих определяются путем умножения тарифной ставки первого разряда, действующей в предприятии на тарифный коэффициент соответствующего тарифного разряда, установленный рабочему по его профессии, и на коэффициент повышения по технологическим видам работ. Для водителей габаритных автобусов применяется повременная форма оплаты труда. При этом часовые тарифные ставки определяются путем деления месячной тарифной ставки (оклада) на среднемесячное количество рабочих часов. Среднемесячное количество расчетных рабочих, применяемое при расчете часовой тарифной ставки, определяется путем деления соответствующей годовой расчетной нормы рабочего времени на 12 месяцев (п.7 разъяснений о порядке определения расчетной нормы рабочего времени и часовой тарифной ставки в РБ, утвержденных постановлением Минтруда РБ №133 от 18.10.1999г.) [4]. Учитывая, что порядок определения часовой тарифной ставки для оплаты труда работников коммерческих организаций находится в компетенции нанимателя, на предприятии установлена среднемесячная норма рабочего времени как постоянная величина, определенная на основе расчетной нормы рабочего времени за последние 10 лет. В размере 168,8 часов.

В таблице 1 представлены тарифные коэффициенты водителей автобусов с габаритной длиной автобуса филиала «АТП №6 г. Новополоцка» ОАО «Витебскоблавтотранс».

В положении по оплате труда АТП №6 г. Новополоцка указаны повышения тарифной ставки (оклада). Так для водителей габаритных автобусов применяется надбавка в соответствии с декретом президента РБ от 26 июля 1999 № 29 «О дополнительных мерах по совершенствованию трудовых отношений, укреплению трудовой и исполнительской дисциплины», до 50 процентов включительно [2].

Таблица 1

Тарифные коэффициенты водителей автобусов с габаритной длиной автобуса (в метрах)  
филиала «АТП №6 г. Новополоцка» ОАО «Витебскоблавтотранс»

Габаритная длина автобуса (в метрах)	Тарифный коэффициент (кратный размер тарифной ставки 1 разряда)
до 5	2,33
от 5 до 6,5	2,44
от 6,5 до 7,5	2,53
от 7,5 до 9,5	2,63
от 9,5 до 11	2,72
от 11 до 12	2,85
от 12 до 15	2,96
от 15 до 18	3,11
18 и более	3,24

В филиале «АТП №6 г. Новополоцка» для водителей габаритных автобусов также устанавливаются следующие надбавки:

– за стаж работы (табл. 2):

Таблица 2

Надбавка за стаж работы

Стаж работы, дающий право на надбавку	Размер надбавки (в % от должностного оклада, тарифной ставки)
от 1 до 5 лет	5,0
от 5 до 10 лет	10,0
от 10 до 15 лет	15,0
свыше 15 лет	20,0

– за выполнение особо важной (срочной) работы. Устанавливается разово в твердом денежном выражении или на срок проведения особо важной (срочной) работы. Если работа выполнена с надлежащим качеством раньше планового срока, сумма надбавки, определенная при ее введении, выплачивается работнику полностью досрочно.

Однако общее повышение тарифных ставок (окладов) рабочих не превышает 300% (п.9.5. Постановления Министерства труда и социальной защиты № 67 от 11.07.2011г.) [3].

Тарифные коэффициенты водителей автобусов устанавливаются исходя из типа и габаритной длины автобуса. При работе водителя на нескольких автомобилях разных типов (классов) и назначений оплата его труда производится исходя из часовой тарифной ставки автомобиля, на котором работает водитель. Водителям автомобилей устанавливается суммированный учет рабочего времени с продолжительностью учетного периода один месяц.

Водителям, работающим без кондуктора для получения билетов и сдачи выручки в кассу, а также для получения кассовых аппаратов устанавливается дополнительное время продолжительностью 20 минут. Оплата производится на основании путевого листа с отметкой кассира о приеме выручки. Это время (и подготовительно – заключительное) входит в рабочее время и оплачивается исходя из часовой тарифной ставки, установленной водителю автомобиля.

Оплата простоя не по вине водителя оплачивается в размере 2/3 тарифной ставки, закрепленного за ним автомобиля (ст.71 тк рб) [6]. Оплата труда водителей при сходе с линии по причине поломки автомобиля (если в путевом листе есть отметка диспетчера, подписанная начальником автоколонны, что водитель не может самостоятельно устранить поломку) производится из расчета часовой тарифной ставки водителя за период времени с момента поломки до заезда в гараж.

В связи с производственной необходимостью (неисправность или некомплектность автомобилей, отсутствие работы соответствующей профессии и квалификации и т.п.) водители автомобиля могут привлекаться на работы по ремонту, техническому обслуживанию автомобилей и на другие работы (без требований к квалификации) на срок до 1 месяца в течение календарного года (с согласия работника на срок более 1 месяца). В случае исполнения обязанностей по другой профессии (контролер технического состояния, сторож, уборщик территории и т.д.) оплата производится не ниже среднего заработка по основной работе (ст.33 ТК РБ) [6]. Если водитель привлекается к работе по ремонту или техническому обслуживанию закрепленного за ним автомобиля в РМ, то оплата труда производится из расчета тарифной

ставки водителя и времени затраченного на ремонт автомобиля. Основанием для оплаты является направление на ремонт автомобиля выданное механиком автоколонны и подписанное мастером ремонтной мастерской.

Водителям устанавливается компенсация за подвижной и разъездной характер работы, постоянную работу в пути.

Локальными нормативно-правовыми документами предусмотрено премирование водителей по следующим направлениям:

1. Премирование за экономию автомобильного топлива производится в соответствии с положением о премировании работников филиала «АТП №6 г. Новополоцка» ОАО «Витебскоблавтотранс» за экономию автомобильного топлива:

– На выплату премии водителям за экономию автомобильного топлива направляется 65% суммы экономии.

– За перерасход топлива сверх установленных норм по вине лиц, допустивших перерасход, с них удерживается 100% стоимость перерасходованного топлива, что согласуется со ст. 933 Гражданского кодекса.

2. В целях повышения качества и культуры обслуживания пассажиров, работающих на городских маршрутах установить премию из расчета:

– 55% тарифной ставки за отработанные часы на линии за соблюдение графика движения водителям, работающим на городских маршрутах со спутниковой системой слежения за работой общественного транспорта.

– 5% тарифной ставки за отработанные часы на линии за выполнение плана рейсов не менее 98,5%; по результатам работы за каждый отработанный день.

– 5% тарифной ставки за отработанные часы на линии за культуру обслуживания (работа с микрофоном, объявление остановок, предупреждения о необходимости оплаты за проезд, чистота и отсутствие посторонних предметов в салоне, экипировка автобуса, отсутствие обоснованных жалоб пассажиров, правильный подъезд к остановкам, работа на линии с речевым информатором)

Стоит отметить, что за каждое отклонение от расписания движения свыше установленного «Правилами автомобильных перевозок пассажиров» и «Инструкцией водителю автобуса», и каждую не отметку снижается премия за соблюдения графика движения в размере 7% ежедневной премии.

Премия за соблюдение графика движения автобусов с водителей не снимается, на основании служебной записки начальника диспетчерской станции и распоряжения заместителя директора по пассажирским перевозкам, в случаях:

– форс-мажорных обстоятельств, в результате которых создались трудности для движения автобусов на линии;

– сбоя в программах навигационной системы спутникового слежения за работой транспорта на линии.

При отправлении, по распоряжению оператора ЭВМ (диспетчера), в рейс автобуса с опозданием или раньше положенного времени, в рабочем режиме программы «АСУ-Интервал» оператором ЭВМ ставится «несчет нарушений» на это отправление и с водителя не снимается премия за соблюдение графика движения автобуса. Оператор ЭВМ ежедневно ведет журнал по таким отправлениям и докладывает начальнику диспетчерской станции.

Ниже наглядно представлен расчет оплаты труда для водителей габаритных автобусов работающих на городских маршрутах (табл. 3).

Таблица 3

Расчет заработной платы водителей габаритных автобусов АТП №6

ФИО	Пелемчук А.И.	Соколов Г.Н.	Яков С.П.	Подосетников К.А.	Николаев И.Г.	Коляда Ф.П.	Марецкий А.И.	Сапунов И.Я.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Габаритная длина автобуса (в метрах)	от 5 до 6,5	от 6,5 до 7,5	от 7,5 до 9,5	от 9,5 до 11	от 11 до 12	от 12 до 15	от 15 до 18	18 и более
Тарифный коэф.	2.44	2.53	2.63	2.72	2.85	2.96	3.11	3.24
Тарифная ставка (оклад)	199.98	207.36	215.55	222.93	233.59	242.60	254.90	265.55
Повышение по Декрету № 29, %	50	50	50	50	50	50	50	50

Окончание таблицы 3

Повышение по Декрету №29, руб.	99.99	103.68	107.78	111.47	116.79	121.30	127.45	132.78
Надбавка за стаж, %	20	5	15	10	20	10	10	20
Надбавка за стаж, руб.	40.00	10.37	32.33	22.29	46.72	24.26	25.49	53.11
Тарифная ставка (оклад) с учетом повышения, руб.	339.97	321.41	355.67	356.69	397.10	388.16	407.83	451.44
Премирование за экономию автомобильного топлива, руб.	5.50	0	0	0	6.70	7.80	0	0
Премия за соблюдение графика движения, руб.	0	0	118.56	122.61	128.47	0	0	0
Премия за культуру обслуживания, руб.	10.00	10.37	10.78	11.15	11.68	12.13	12.74	13.28
Премия за выполнение плана рейсов не менее 98,5%, руб	0.00	10.37	10.78	0.00	0.00	0.00	12.74	13.28
Месячный оклад	355.47	342.14	495.78	490.45	543.95	408.09	433.32	477.99

Просчитав заработную плату, используя систему на основе тарифной сетки, можно отметить простоту и быстроту расчетов. Заработная плата, рассчитанная по системе на основе тарифной сетки с повременной формой, отражает участие каждого работника в рабочем процессе. При определении размера заработной платы немаловажную роль играет разлет управляемого транспортного средства, что говорит об учете сложности работы.

Размер месячных окладов водителей габаритных автобусов выше минимальной без учета премий, что является положительной стороной. Данное преимущество было достигнуто благодаря применению ставки первого разряда отличной от минимальной. На июль 2016 года минимальная ставка первого разряда составила 29,80 рублей, в то время как на АТП №6 г. Новополоцка – 81,96 рубль.

Однако такие слабые стороны системы на основе тарифной сетки, как размер заработной платы, наличие учета опыта и специальных знаний, напряженность и сложность работы не в полной мере учитываются данной системой.

Стоит отметить, что применение высокой ставки первого разряда и развитая система премирования, применяемая на АТП №6 г. Новополоцка, способствует улучшению качества оплаты труда.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бабук, И.М. Экономика промышленного предприятия : учеб. пособие. – Минск ; М. : Новое знание : ИНФРА-М, 2013. – 438 с.
2. О дополнительных мерах по совершенствованию трудовых отношений, укреплению трудовой и исполнительской дисциплины ; с изм. и доп. : Декрет Президента Респ. Беларусь от 26 июля 1999 г., № 29.
3. Об утверждении рекомендаций по определению тарифных ставок (окладов) работников коммерческих организаций и о порядке их повышения ; в ред. постановлений Минтруда и соцзащиты от 21 июля 2014 г., № 66 : Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 11 июля 2011 г., № 67.
4. Об установлении расчетной нормы рабочего времени : Постановление Министерства труда Республики Беларусь от 18 окт. 1999 г., № 133.
5. Об утверждении положения о рабочем времени и времени отдыха для водителей автомобилей и признании утратившим силу постановления Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 25 мая 2000 г., № 13 ; в ред. Постановления Минтранса от 24 июня 2014 г., № 19 : Постановление Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 25 ноября 2010 г., № 82.
6. Трудовой кодекс Республики Беларусь от 26 июля 1999 г., № 296-3 ; в ред. Законов Республики Беларусь от 15 июля 2015 г., № 305-3.

УДК 657

**УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ  
ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ  
В ЧАСТИ ПОЛУЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ДОХОДА****О.А. СУШКО, Н.Н. ГИМРО***(Представлено: канд. экон. наук, доц. И.И. САПЕГО)*

*Рассмотрен порядок формирования комплексной системы показателей для информационного обеспечения управления финансовой независимостью коммерческих организаций в части получения дополнительного дохода.*

В условиях нестабильности мировой экономики, стратегически важное значение приобретает экономическая безопасность государства. Экономическая безопасность представляет собой сложную систему, важнейшими составляющими которой являются: энергетическая, инновационная, экологическая безопасность и прочее. Также важнейшей ее составляющей является финансовая безопасность, что тождественно понятию «финансовая независимость».

Изучив нормативно-правовые акты, специальную экономическую литературу, мнения различных экономистов, авторы пришли к выводу, что вопросы управления финансовой независимостью недостаточно изучены. Поэтому для полного представления о финансовой независимости коммерческих организаций в части получения дополнительного дохода авторы разработали комплексную методику учетно-аналитических процедур. Рассмотреть финансовую независимость коммерческих организаций следует в соответствии со следующим алгоритмом:

1. Определение учетно-аналитического инструментария.
2. Разработка классификационной модели дополнительного дохода с целью финансовой независимости коммерческих организаций.
3. Определение источников дополнительного дохода.
4. Разработка комплексной методики учета дополнительного дохода с целью финансовой независимости коммерческих организаций.
5. Разработка традиционного анализа финансовой независимости.
6. Разработка прогнозного анализа дополнительного дохода с целью финансовой независимости коммерческих организаций.
7. Разработка методики проведения контроля хозяйственных операций по учету формирования дополнительного дохода с целью финансовой независимости.

Под финансовой независимостью следует понимать *способность организации, в условиях рискованной среды разработать комплекс мероприятий, гарантирующих постоянную платежеспособность, возможность покрытия любых расходов организации в отчетном периоде, что в свою очередь определяет устойчивость организации и степень защищенности интересов кредиторов [1].*

Говоря о постоянной платежеспособности и возможности покрытия своих обязательств как об одной из составляющих финансовой независимости коммерческой организации, стратегически важное значение приобретает получение коммерческой организацией дополнительного дохода, который и будет служить гарантом ее стабильного финансового положения. Следует отметить, что в национальной и зарубежной практике на сегодняшний день понятие «дополнительный доход» не находит широкого распространения, в то время как «доход» часто встречается в экономической литературе и в нормативно-правовых актах. Под дополнительным доходом авторы предлагают использовать следующее определение: *дополнительный доход – доход коммерческих организаций, полученный дополнительно от вложений в долгосрочные ценности, денежные эквиваленты, венчурные фонды и прочее с целью финансовой независимости коммерческих организаций.*

С целью определения источников дополнительного дохода, необходимым является разработка классификационной модели дополнительного дохода с целью финансовой независимости коммерческих организаций (рис.).

Выше предложенная классификационная модель будет являться отправной точкой определения источников дополнительного дохода. Вложения в предлагаемые статьи будут способствовать укреплению финансовой независимости коммерческих организаций.

Изучение состояния нормативных документов Министерства финансов Республики Беларусь позволило разработать и упорядочить методику отражения операций по учету денежных эквивалентов, по учету эффективно используемых активов, по учету вложений в ценности, венчурных операций, по учету прочих доходов. Это способствует правильному формированию величины дополнительного дохода с целью финансовой независимости, а значит и более достоверному расчету финансовых результатов организации.





Рис. 1. Предлагаемая классификация дополнительного дохода коммерческих организаций с целью их финансовой независимости

Анализ хозяйственной деятельности любой организации имеет большое значение, т.к. играет важную роль в принятии управленческих решений. Он позволяет определить результаты, достигнутые в отчетном периоде, а так же достоверно определить факторы, повлиявшие на их изменения. Можно выделить два направления анализа финансовой независимости коммерческих организаций: традиционный анализ финансовой независимости и прогнозный анализ дополнительного дохода с целью финансовой независимости.

По итогам отчетного периода авторы предлагают в первую очередь проводить традиционный анализ финансовой независимости по итогам отчетного периода с целью оценки эффективности размещенных денежных средств, в случае, если были сделаны вложения с целью получения дополнительного дохода, а так же с целью финансового положения организации и оценки ее финансовой независимости.

Среди элементов традиционного анализа финансовой независимости коммерческих организаций авторы выделили следующее:

- оценка обеспеченности материальными и финансовыми ресурсами;
- оценка платежеспособности по отношению к контрагентам;
- оценка динамики финансовых результатов от инвестиционной и финансовой деятельности;
- расчет основных показателей рентабельности коммерческой организации;
- оценка финансовой независимости коммерческой организации [2, с. 184].

Данный анализ позволит не только оценить обеспеченность организации материальными ресурсами, оценить уровень платежеспособности, рассчитать показатели рентабельности, но и провести оценку финансовой независимости в целом. Расчет аналитических коэффициентов позволит выявить насколько организация зависима от внешних источников, соотношение собственного капитала и заемного, а также достаточно ли в ее распоряжении денежных средств для дальнейших финансовых инвестиций с целью финансовой независимости. По итогам традиционного анализа организация сможет принимать решения, касающиеся дальнейших финансовых инвестиций и вложений (если они оказались рентабельны). А при наличии свободных денежных средств, искать новые источники дополнительного дохода для укрепления своей финансовой независимости.

После проведенного традиционного анализа финансового состояния, необходимым представляется разработка методики прогнозного анализа дополнительного дохода с целью финансовой независимости. Данный прогнозный анализ позволит организации выбрать наиболее доходный источник получения дополнительного дохода с целью финансовой независимости. Вышеуказанный прогнозный анализ дополнительного дохода коммерческих организаций с целью их финансовой независимости будет включать в себя следующие элементы:

- оценка рисков
- оценка привлекательности инвестиционного проекта
- оценка срока окупаемости
- оценка дополнительного дохода
- оценка предполагаемой рентабельности инвестиций [3, с. 292]

Изучение уже существующих методик контроля, позволило разработать алгоритм проведения проверки правильности формирования и отражения в бухгалтерском учете дополнительного дохода, а также методику аудита дополнительного дохода с целью финансовой независимости. Предложенная методика будет способствовать разработке рекомендаций по повышению эффективности инвестиций и вложений с целью финансовой независимости.

Таким образом, разработанная комплексная методика учетно-аналитических процедур позволит коммерческим организациям грамотно управлять своими денежными средствами с целью получения дополнительного дохода для укрепления своей финансовой независимости.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Сушко, О.А. Анализ финансовой независимости коммерческих организаций / О.А. Сушко // Труды молодых специалистов Полоцкого государственного университета. – 2015. – № 76. – С. 297.
2. Sushko, O.A. The development of methods of analysis of indicators for informational support and control of financial independence of commercial organizations / O.A. Sushko, I.I. Sapaha // European and national dimension in research : Materials of VIII Junior Researchers' Conference, April 27–28, 2016 / Polotsk State University. – Novopolotsk, 2016. – Part 2. – P. 184–188.
3. Сушко, О.А. Развитие прогнозного анализа доходов от финансовых инвестиций с целью финансовой независимости коммерческих организаций / О.А. Сушко // Труды молодых специалистов Полоцкого государственного университета. – 2015. – № 76. – С. 292–294.

УДК 657.6

## АУДИТ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ ПО УЧЕТУ ФОРМИРОВАНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ДОХОДА С ЦЕЛЬЮ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ

О.А. СУШКО

(Представлено: канд. экон. наук, доц. И.И. САПЕГО)

Рассмотрены задачи аудита хозяйственных операций по учету формирования дополнительного дохода, источники информации для проведения проверки, методика проведения аудита хозяйственных операций по учету формирования дополнительного дохода с целью финансовой независимости.

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 56-3 «Об аудиторской деятельности», аудит – независимая проверка бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности и других документов субъектов хозяйствования, а при необходимости и (или) проверка их деятельности [1]. Среди задач контроля хозяйственных операций по учету дополнительного дохода в зависимости направлений, автор выделил следующие направления, которые представлены на рисунке.

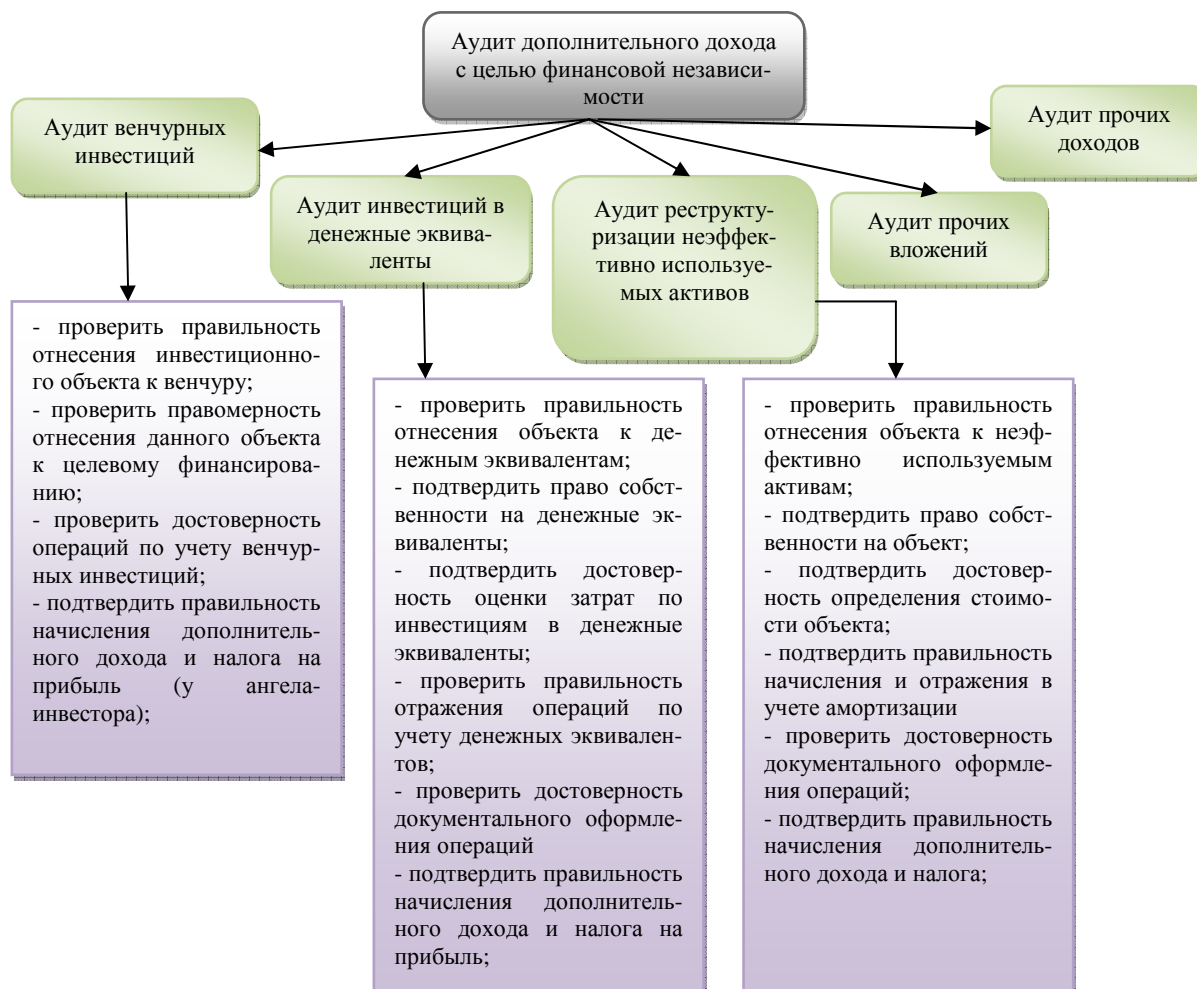


Рис. 1. Задачи аудита хозяйственных операций по учету дополнительного дохода

В качестве информационного обеспечения выступают документы и учетные регистры количественного и суммового учета. Источники информации для проведения контроля хозяйственных операций по учету дополнительного дохода с целью финансовой независимости представлены в таблице.

## Информационное обеспечение контроля

Группы источников информации					
1. Отчетность коммерческой организации			2. Учетные регистры	3. Учетная документация	4. Учетная политика
Бухгалтерская отчетность	Статистическая отчетность	Налоговая отчетность			
Форма 1 «Бухгалтерский баланс» Форма 2 «Отчет о прибылях и убытках» Форма 3 «Отчет о движении источников собственных средств» Форма 4 «Отчет о движении денежных средств» Форма б «Отчет об использовании целевого финансирования»	Форма 12-ф (прибыль) «Отчет о финансовых результатах» Форма 12-ф (расчеты) «Отчет о состоянии расчетов» Форма 4-ф (инвест) «Отчет об инвестициях в Республику Беларусь из-за рубежа и инвестициях из Республики Беларусь за рубеж» Форма 1-ф (офп) «Отчет об отдельных финансовых показателях» Форма 1-ф (лизинг) «Отчет о лизинге» Форма 1-ун (реклама) «Отчет о рекламной деятельности организации»	Декларации по исчислению налога на добавленную стоимость и налога на прибыль	Главная книга; журналы-ордера № 10, 13 и 10/1 и ведомости аналитического учета, данные оперативного учета, машинограммы о учета (карточка счета, анализ счета, оборотно-сальдовые ведомости, оборотные ведомости по счетам 01, 02, 06, 08, 58, 83, 84, 86, 91, 99	Распорядительная, исполнительная, бухгалтерского оформления, комбинированная, справочная	Положение по учетной политике; Рабочий план счетов; Формы первичных документов по учету основных средств; График документооборота

Важно отметить, что система внутреннего контроля аудируемого лица состоит из следующих элементов: контрольной среды; процесса оценки рисков; информационных систем, связанных с процессом подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности; контрольных действий; мониторинга средств контроля [2].

При проверке хозяйственных операций по учету дополнительного дохода с целью финансовой независимости, аудитор поставил следующие этапы:

- проверка правильности отражения в бухгалтерском учете инвестиций в денежные эквиваленты;
- проверка правильности отражения в бухгалтерском учете венчурных инвестиций;
- проверка правильности отражения в бухгалтерском учете реструктуризации неэффективно используемых активов;
- проверка сохранности и наличия неэффективно используемых активов;
- проверка правильности отражения в бухгалтерском учете долгосрочных ценностей;
- проверка правильности отражения в бухгалтерском учете дополнительного дохода;
- проверка правильности отражения финансового результата от дополнительного дохода;
- проверка правильности отражения и уплаты налогов.

Документом, подтверждающим факт проведения проверки, будет являться письменный отчет о проведении аудита и аудиторское заключение.

Изучение уже существующих методик контроля, позволило разработать алгоритм проведения проверки правильности формирования и отражения в бухгалтерском учете дополнительного дохода, а также методику аудита дополнительного дохода с целью финансовой независимости. Предложенная методика будет способствовать разработке рекомендаций по повышению эффективности инвестиций и вложений с целью финансовой независимости.

## ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об аудиторской деятельности : Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г., № 56-З.
2. Национальные правила аудиторской деятельности «Планирование аудита» : Постановление Министерства финансов Республики Беларусь, № 81 от 04 авг. 2000 г.

УДК 657

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЙ «НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ», «БАНКРОТСТВО»

**В.М. ПРАЦУТО**

(Представлено: канд. экон. наук, доц. И.И. САПЕГО)

*Рассмотрены проблемы трактовки понятий «несостоятельность» и «банкротство». Проанализированы характерные особенности юридического, экономического и бухгалтерского подходов к сущности данных понятий. Выявлена и обоснована необходимость отождествления данных понятий для целей бухгалтерского учета. На основе проведенного исследования автором предлагается выделить понятие «банкротство» как объект бухгалтерского учета.*

В современных условиях хозяйствования первостепенное значение приобретает выявление неблагоприятных тенденций развития организации, своевременного предсказания ее банкротства. Вместе с тем, комплексных методик, позволяющих с достаточной степенью достоверности прогнозировать банкротство организации, практически нет.

Следует отметить, что различные аспекты процедур банкротства рассматривались в трудах российских: Т.М. Сулова, Е.А. Васильев, П. Баренбойм и отечественных: А.Н. Трайнин, В.С. Кивачук, Савицкая Г.В. ученых-экономистов.

В Законе Республики Беларусь « Об экономической несостоятельности (банкротстве)» № 415-З от 13.07.2012г. понятие банкротства трактуется следующим образом: «банкротство – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда о банкротстве с ликвидацией должника – юридического лица, прекращением деятельности должника – индивидуального предпринимателя (далее – решение об открытии ликвидационного производства)» [1, с. 198].

Такая трактовка вызвала оживленную дискуссию среди ученых и практиков. Справедливости ради следует отметить, что в ней участвуют преимущественно юристы. Экономисты при обсуждении этой проблемы занимают довольно пассивную позицию, хотя категории «несостоятельность» и «банкротство» не столько юридические, сколько экономические.

Одни из участников дискуссии считают, что отождествление данных понятий неправомерно; другие полагают, что использование их в качестве синонимов вполне приемлемо. Сторонники первой точки зрения склоняются к тому, что данная позиция законодателя сформировалась под влиянием законодательства и судебной практики правовой системы англоязычных стран, где эти термины употребляются как синонимы. Хотя в некоторых других странах, например, во Франции, понятия несостоятельности и банкротства не отождествляются [2, с. 51].

Можно ли поставить знак равенства между понятиями «банкротства» и «несостоятельности»? Для этого проведем анализ экономической сущности данных понятий, чтобы разобраться, можно ли называть данные понятия тождественными по отношению друг к другу.

Необходимо отметить, что до настоящего времени в науке и практике не выработан устойчивый понятийный аппарат в отношении банкротства, которое часто отождествляют с несостоятельностью и неплатежеспособностью, а иногда даже и убыточностью предприятий. Банкротство – это, прежде всего, экономическая проблема, но решается она в строго очерченных рамках национального законодательства. [3, с. 46]

Если же проводить грань между банкротством и экономической несостоятельностью, то разница будет в следующем: экономическая несостоятельность – это неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда об экономической несостоятельности с санацией должника; банкротство – это неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда о банкротстве с ликвидацией должника – юридического лица, прекращением деятельности должника – индивидуального предпринимателя.

Следует обратить внимание на то, что несостоятельностью считается неспособность должника удовлетворить не любые требования кредиторов, а только строго определенные. Для определения наличия несостоятельности во внимание принимаются только два вида требований (рис.).



Рис. Требования для определения наличия несостоятельности и признаки денежного обязательства

Неисполнение всех иных требований не является основанием для признания организации банкротом.

Рассмотрим составляющие данного определения. Денежное обязательство имеет в конкурсном праве более узкое значение, чем в гражданском. Под ним понимается обязанность должника уплатить кредитору определенную денежную по гражданско-правовой сделке или иному основанию, установленному ГК РБ. Например, это обязательство, возникшее из гражданско-правового договора (по оплате поставленных товаров, возврату банковского кредита, уплате арендных платежей и т.п.). Кроме того, денежное обязательство может возникнуть вследствие причинения вреда (например обязательство по компенсации должником затрат на ремонт разбитой им машины кредитора), либо вследствие неосновательного обогащения (в частности, получения денежной суммы по ошибке).

Первым признаком денежного обязательства является наличие обязанности должника уплатить деньги, а не передать товары, выполнить работы или оказать услуги.

Второй признак денежного обязательства – это основание его возникновения, предусмотренное только Гражданским кодексом РБ. Поэтому, если организация не выплачивает своим работникам заработную плату, не имея другой задолженности, оно не может быть признано банкротом, поскольку обязательства организации по оплате труда не признаются денежными, т.к. предусмотрены не Гражданским, а Трудовым кодексом.

Требования кредиторов по обязательствам, не являющимся денежным, могут быть предъявлены в суд и рассматриваются судом, хозяйственным судом в порядке, установленном процессуальным законодательством. Для определения наличия признаков банкротства должника могут учитываться соответствующие суммы, взысканные судом вместо причитавшегося кредитору исполнения обязательства в натуре (стоимость не переданной кредитору оплаченной им вещи, стоимость оплаченных, но не выполненных должником работ или услуг и др.) – покупатель по договору поставки, желающий инициировать процесс банкротства в отношении неисправного поставщика, должен в первую очередь в исковом порядке взыскать с поставщика стоимость непоставленных товаров. Таким образом, требование к поставщику преобразуется в денежное.

Обязательные платежи – это платежи, предусмотренные законодательством о налогах и сборах. Поэтому неуплата налогов может стать основанием для банкротства и ликвидации.

Соотношение терминов «несостоятельность» и «банкротство». Согласно действующему законодательству эти понятия равнозначны. Но в юридической науке превалирует мнение о необходимости возврата дореволюционной трактовки, согласно которой «несостоятельность» – это состояние недостаточности имущества должника для удовлетворения требований кредиторов, а банкротство – преступное деяние, совершаемое несостоятельным должником. Однако законодательными и судебными актами, представителями юридической и экономической науки термином «несостоятельность (банкротство)» в одних случаях обозначается неспособность должника удовлетворить определенные требования, а в других - процесс банкротства, весь комплекс отношений, регулируемых законодательством о несостоятельности. Поэтому для устранения неопределенности принято определение, предусмотренное в ст. 1 Закона о банкротстве, относить к термину «несостоятельность». А под термином «банкротство» понимается процесс применения к должнику совокупности экономических и правовых мер, досудебных и судебных процедур, связанных с предупреждением его несостоятельности, рассмотрением арбитражным судом дела о его банкротстве, обеспечением соразмерного и наиболее полного удовлетворения требований его кредиторов [1].

Критерий несостоятельности – это законодательный подход к определению несостоятельности, внутреннее содержание несостоятельности Критерий несостоятельности – это презумпция (предположение), но обязательно соответствующая действительным финансовым перспективам должника, это условность, избранная законодателем для решения судом вопроса о несостоятельности должника. Устанавливая тот или иной критерий, государство решает определенные макроэкономические задачи.[1]

Существуют два критерия несостоятельности: неплатежеспособность и неоплатность.

1. Критерий «неплатежеспособности» – это презумпция того, что лицо неспособно удовлетворить требования кредиторов, если оно не исполняет предъявленные требования в течение определенного срока, независимо от стоимости имущества такого лица. Прекращение лицом платежей по своим долгам является для суда свидетельством несостоятельности, несмотря на то, что если должник продаст свое имущество, он сможет расплатиться со своими кредиторами. Такой критерий применяется в российском конкурсном праве в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также в большинстве западных стран [1, 4].

Положительная сторона этого критерия состоит в том, что он дает возможность ускорить принятие судом заявление о признании должника банкротом, что позволяет на более раннем этапе установить контроль за распоряжением должником своим имуществом. Необъективная оценка стоимости активов должника не сможет воспрепятствовать этому. Отрицательные стороны этого критерия – возможность возбуждения дела о банкротстве в отношении вполне состоятельной компании.

2. Критерий «неоплатности». Согласно этому подходу, несостоятельным может быть признано только то лицо, всего имущества которого недостаточно для удовлетворения требований его кредиторов, т.е. в случае действительной, а не предполагаемой несостоятельности. В настоящее время критерий неоплатности лежит в основе понятия несостоятельности гражданина, не являющегося индивидуальным предпринимателем, субъектов естественных монополий, а также, в определенных случаях, например, для кредитных организаций.

Каждому критерию соответствуют определенные признаки несостоятельности, т.е. внешние характеристики финансового состояния должника, установление которых хозяйственным судом является основанием для принятия им решения о признании должника банкротом. Это юридические факты, при наличии которых лицо считается неспособным удовлетворить требованиям кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [3 с. 101].

Законодательством устанавливается дополнительный признак несостоятельности (банкротства) гражданина, а именно: превышение суммы его обязательств над стоимостью принадлежащего ему имущества.

Таблица

Критерии и признаки несостоятельности

Критерий несостоятельности	Признаки несостоятельности	Лица, к которым они применяются
Неплатежеспособности	Срок, в течение которого должник не удовлетворяет требования кредитора	1.Юридические лица (за исключением отдельных категорий). 2.Индивидуальные предприниматели.
Неоплатности	1.Срок, в течение которого должник не удовлетворяет требования кредиторов. 2.Недостаточность стоимости имущества для исполнения обязательств (обязанностей) перед кредиторами	1. Субъекты естественных монополий ТЭК. 2. Граждане, не являющиеся индивидуальными предпринимателями.
Неоплатности	Недостаточность стоимости имущества для исполнения обязательств (обязанностей) перед кредиторами.	Кредитные организации, у которых отозвана лицензия на осуществление банковских операций.

*Примечание: собственная разработка на основе изучения специальной экономической литературы.*

В общем списке несостоятельности юридического лица не является банкротством, а лишь предпосылкой для него. Тогда как банкротство есть неплатежеспособность юридического лица возместить задолженность кредиторам.

С экономической точки зрения банкротство – это переход имущества должника к его кредиторам; а несостоятельность – это состояние недостаточности имущества организации погасить свои обязательства, длительное невыполнение долговых обязательств может стать предпосылкой банкротства.

Исходя из данного анализа, следует отметить, что понятия «банкротство» и «несостоятельность» не являются тождественными. Для целей бухгалтерского учета целесообразно использовать понятие «банкротство», т.к. оно непосредственно связано с неплатежеспособность коммерческих организаций, а также возникшей задолженности перед работниками, бюджетом и т.д.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Об экономической несостоятельности (банкротстве) : Закон Республики Беларусь, № 415-3 от 13 июля 2012 г.
2. Суслова, Т.М. Несостоятельность и банкротство: экономические и юридические аспекты / Т.М. Суслова // Журнал российского права. – 2004. – № 2. – С. 50–54.
3. О несостоятельности (банкротстве) : Федеральный закон от 26 окт. 2002 г., № 127-ФЗ.
4. Гражданский Кодекс Республики Беларуси : статья 61 ГКРБ,
5. О банкротстве : Закон Украины от 14 мая 1992 г.
6. Васильев, А. Банкротство и несостоятельность: соотношение понятий / А. Васильев // Право и жизнь. – 2000. – № 29.
7. Шершеневич, Г.Ф. Курс торгового права / Г.Ф. Шершеневич. – М., 1912. – С. 151.
8. Трайнин, А.Н. Несостоятельность и банкротство / А.Н. Трайнин. – СПб., 1913. – С. 27.
9. Барейном, П.Д. Правовые основы банкротства / П.Д. Барейном. – М., 1995 – С. 59.
10. Цитович, П.П. Очерк основных понятий торгового права / П.П. Цитович. – Киев, 1886.
11. Клейнман, А.Ф. О несостоятельности частных лиц по советскому процессуальному праву / А.Ф. Клейнман. – Иркутск, 1929.
12. Смирнова, Е.В. Банкротство несостоятельности рознь? / Е.В. Смирнова // ЭКО. – 1993. – № 9. – С. 141.
13. Кулагин, М.И. Избранные труды / М.И. Кулагин. – М., 1997. – С. 172.
14. Хао Суан, Лео. Оценка и прогнозирование банкротства предприятия : дис. / Лео Хао Суан. – М., 1999.
15. Колб, Б.И. Состав преступления и понятие банкротства / Б.И. Колб // Законность. – 1998. – № 1. – С. 48–49.
16. Ткачев, В.Н. Указ. соч. / В.Н. Ткачев. – С. 24–27.
17. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – 7-ое изд., испр. – Минск : Новое знание, 2002. – С. 704.
18. Диденко, В. О понятиях «несостоятельность» и «банкротство» / В. Диденко // Адвокат. – 2002. – № 6.
19. Карелина, С.А. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) / С.А. Карелина. – М., 2006. – С. 24.



УДК 657

## ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА И УСЛОВИЯ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ

**В.М. ПРАЦУТО**

(Представлено: канд. экон. наук, доц. И.И. САПЕГО)

Рассмотрены процедуры банкротства по отношению к должнику. Проанализированы существующие процедуры в Республике Беларусь. Предложена новая процедура: «финансовое оздоровление», которую необходимо в дальнейшем рассмотреть более детально. На основе проведенного исследования автором предлагается разработать данную процедуру в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Условия и порядок признания организации банкротом основываются на определенных законодательных процедурах. Рассмотрение дел о финансовом банкротстве организации производится хозяйственным судом.

В наиболее общем виде законодательно предусмотренные процедуры банкротства включают:

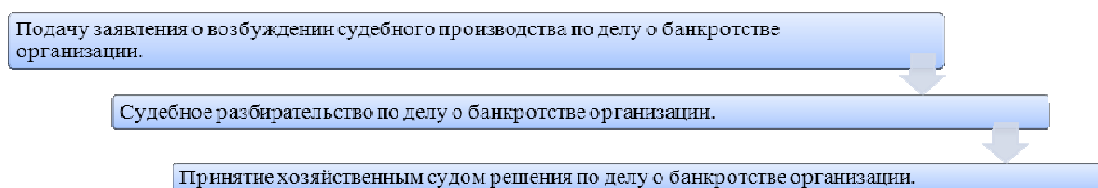


Рис. 1. Процедуры банкротства

Кроме документов, указанных в частях первой и второй настоящей статьи, к заявлению должника, подаваемому государственной организацией, прилагаются документы, подтверждающие выполнение требования, установленного частью шестой статьи 9 настоящего Закона.

Процедуры, применяемые по отношению к должнику (рис. 2).

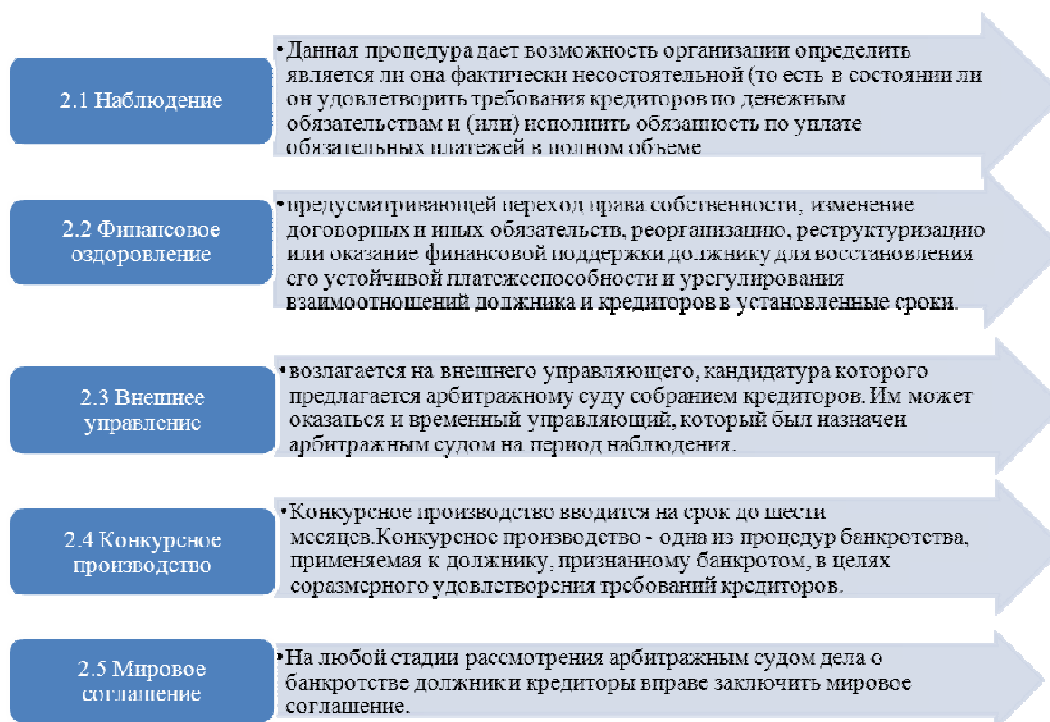


Рис. 2. Процедуры банкротства

При рассмотрении дела о банкротстве должника – юридического лица применяются следующие процедуры банкротства:

- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- доверительное управление;
- конкурсное производство;
- мировое соглашение;
- иные процедуры банкротства, предусмотренные Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

#### Наблюдение

При разбирательстве дела о банкротстве хозяйственным судом вводится процедура наблюдения в отношении организации-должника.

Смысл установления данной дополнительной процедуры состоит в том, что на момент принятия хозяйственным судом к производству заявления о банкротстве должника еще не ясно, является ли он фактически несостоятельным (то есть в состоянии ли он удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в полном объеме). Поэтому введение наблюдения и ограничение полномочий его руководителя позволят определить состояние платежеспособности должника, сохранить его имущество и кроме этого является разумным компромиссом между соблюдением интересов организации-должника и кредиторов.

Наблюдение - одна из процедур банкротства, применяемая к должнику с момента принятия хозяйственным судом заявления о признании должника банкротом. Судебное заседание по проверке обоснованности заявления о признании должника банкротом проводится не менее чем через пятнадцать дней и не более чем через тридцать дней с даты вынесения определения о принятии заявления о признании должника банкротом. (Ст. 42 п. 6)

#### Финансовое оздоровление

Финансовое оздоровление при банкротстве осуществляется в форме *санации – процедуры конкурсного производства, предусматривающей переход права собственности, изменение договорных и иных обязательств, реорганизацию, реструктуризацию или оказание финансовой поддержки должнику для восстановления его устойчивой платежеспособности и урегулирования взаимоотношений должника и кредиторов в установленные сроки.*

Законом (ст. 15) предусматривается обязанность учредителей должника – юридического лица, собственника имущества должника – унитарного организации, государственных органов, местных исполнительных и распорядительных органов (в пределах их компетенции) принимать своевременные меры по предупреждению банкротства. Кредиторы или иные лица на основании соглашения с должником могут также принимать меры, направленные на улучшение финансового состояния должника. Кроме того, досудебная финансовая помощь может предоставляться за счет республиканского бюджета, государственных целевых бюджетных и государственных внебюджетных фондов.

#### Доверительное управление

Процедуру внешнего управления нельзя считать новой для нашего законодательства, но стоит отметить ее более детальное и тщательное регулирование.

Осуществление процедуры внешнего управления возлагается на внешнего управляющего, кандидатура которого предлагается арбитражному суду собранием кредиторов. Им может оказаться и временный управляющий, который был назначен хозяйственным судом на период наблюдения. Руководитель организации - должника отстраняется от выполнения своих обязанностей. Полномочия всех органов юридического лица переходят к внешнему управляющему, в том числе и полномочия по распоряжению имуществом должника. Однако крупные сделки – сделки с недвижимостью и сделки с иным имуществом, стоимость которого превышает 10 процентов балансовой стоимости активов должника, – внешний управляющий сможет заключить только с согласия собрания (комитета) кредиторов, если иное не будет предусмотрено планом внешнего управления (ст. 101).

Целью внешнего управления являются меры по восстановлению платежеспособности должника с передачей полномочий по управлению внешнему управляющему. Поэтому с момента введения внешнего управления:

- руководитель должника отстраняется от должности, а управление его делами возлагается на внешнего управляющего;
- прекращаются полномочия органов управления должника и собственника имущества должника, которые в течение трех дней с момента назначения внешнего управляющего обязаны обеспечить передачу ему бухгалтерской и другой документации, печати, ценностей;
- снимаются ранее принятые меры по обеспечению требований кредиторов;
- вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам и обязательным платежам должника. Обязанностью внешнего управляющего является разработка в течение месяца после назначения плана внешнего управления и представление его на утверждение собрания

кредиторов (ст. 106). Целью плана является разработка в определенный срок мер по восстановлению платежеспособности должника, связанных с ликвидацией признаков банкротства. В план внешнего управления могут быть включены следующие меры:

- реперофилитрование производства;
- закрытие нерентабельных производств;
- получение дебиторской задолженности;
- продажа части имущества должника;
- уступка прав требования должника;
- исполнение обязательств должника собственником его имущества либо третьими лицами;
- продажа организации должника;
- другие меры по восстановлению платежеспособности должника.

Основания для возбуждения конкурсного производства:

- неплатежеспособность должника имеет устойчивый характер;
- коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами должника более 0,85;
- должник не в состоянии исполнить платежные обязательства и (или) произвести выплаты по обязательствам, вытекающим из трудовых и связанных с ними отношений, в установленный срок ввиду неплатежеспособности, приобретающей устойчивый характер.

Конкурсное производство

Принятие хозяйственным судом решения о признании должника банкротом влечет за собой открытие конкурсного производства.

Конкурсное производство вводится на срок до шести месяцев. Срок конкурсного производства может продлеваться по ходатайству лица, участвующего в деле, не более чем на шесть месяцев. (Ст. 124)

Конкурсное производство – одна из процедур банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов.

Открытие конкурсного производства означает, что срок исполнения всех денежных обязательств должника будет считаться наступившим, прекратится начисление неустоек, финансовых санкции и процентов по всем видам задолженности должника; все требования к должнику, включая требования налоговых органов, могут быть предъявлены только в рамках конкурсного производства.

Для осуществления конкурсного производства хозяйственный суд назначает временного управляющего из числа кандидатов, которые будут предложены собранием кредиторов.

Одна из основных фигур в конкурсном производстве – временный управляющий, с момента принятия хозяйственным судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства он выполняет функции по управлению и распоряжению имуществом должника и к нему переходят права и обязанности руководителя должника.

В данной ситуации хозяйственный суд может назначить одного или нескольких конкурсных управляющих, действующих до вынесения определения хозяйственного суда о завершении конкурсного производства и ликвидации должника. Временный управляющий выполняет следующие функции:

- принимает и ведет имущество должника, проводит его инвентаризацию и оценку;
- анализирует финансовое состояние должника;
- предъявляет к третьим лицам, имеющим задолженность перед должником, требования о ее взыскании;
- принимает меры, направленные на поиск, выявление и возврат имущества должника, находящегося у третьих лиц;
- принимает иные меры.

После завершения расчетов с кредиторами временный управляющий обязан представить в хозяйственный суд отчет о результатах проведения конкурсного производства, что является основанием для внесения в единый государственный реестр записи о ликвидации должника. С этого момента полномочия конкурсного управляющего прекращаются, конкурсное производство считается завершенным, а должник – ликвидированным.

Мировое соглашение

На любой стадии рассмотрения хозяйственным судом дела о банкротстве должник и кредиторы вправе заключить мировое соглашение.

Решение о заключении мирового соглашения со стороны конкурсных кредиторов и уполномоченных органов принимается собранием кредиторов. Решение собрания кредиторов о заключении мирового соглашения принимается большинством голосов от общего числа голосов конкурсных кредиторов и уполномоченных органов в соответствии с реестром требований кредиторов и считается принятым при условии, если за него проголосовали все кредиторы по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника (Ст. 150).

Обязательным условием мирового соглашения является то, что оно может быть заключено после погашения задолженности по требованиям кредиторов первой и второй очереди.

Мировое соглашение может содержать следующие условия:

- об отсрочке или рассрочке исполнения обязательств должника;
- об уступке прав требований должника;
- об исполнении прав требований должника;
- об исполнении обязательств должника третьими лицами;
- о скидке с долгов;
- об удовлетворении требований кредиторов иными способами.

Мировое соглашение подлежит утверждению хозяйственным судом, о чем указывается в определении хозяйственного суда о прекращении производства по делу о банкротстве.

В случае утверждения мирового соглашения хозяйственным судом в ходе финансового оздоровления прекращается исполнение графика погашения задолженности.

В случае утверждения мирового соглашения в ходе внешнего управления прекращается действие моратория на удовлетворение требований кредиторов.

В случае если мировое соглашение утверждено хозяйственным судом в ходе конкурсного производства, с даты утверждения мирового соглашения решение хозяйственного суда о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства не подлежит дальнейшему исполнению.

С даты утверждения мирового соглашения хозяйственным судом прекращаются полномочия временного управляющего, административного управляющего, внешнего управляющего, конкурсного управляющего.

Лицо, исполнявшее обязанности внешнего управляющего, конкурсного управляющего должника - юридического лица, исполняет обязанности руководителя должника до даты назначения (избрания) руководителя должника (Ст. 159).

Хозяйственный суд может расторгнуть мировое соглашение при неисполнении должником его условий в отношении не менее одной трети требований кредиторов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Об экономической несостоятельности (банкротстве) : Закон Республики Беларусь от 13 июля 2012 г., № 415 – 3.
2. Гражданский Кодекс Республики Беларуси : статья 61 ГКРБ.

УДК 657

## КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В КОНТЕКСТЕ СБЛИЖЕНИЯ С МСФО

**В.К. МУЛЯРЕНОК**

(Представлено: канд. экон. наук, доц. Л.В. МАСЬКО)

*Рассматривается сущность консолидированной отчетности и проблемные аспекты формирования показателей в контексте сближения с МСФО. Изучены различные подходы к определению сущности понятия консолидированная отчетность. Результаты работы могут быть использованы в практической деятельности организаций различных сфер деятельности, а также в научно-исследовательском и учебном процессах.*

Одним из перспективных направлений развития бизнеса в настоящее время является создание групп компаний, **находящихся под контролем материнской**. Единственный источник такой информации – консолидированная финансовая отчетность, так как она содержит информацию об имущественном и финансовом положении группы, т.е. нескольких юридических лиц, а не одного юридического лица, что выходит за рамки имущественной обособленности; составляется на основе данных индивидуальной отчетности предприятий группы [1].

Цель данного исследования – научно обосновать сущность консолидированной финансовой отчетности организации, проанализировать проблемные аспекты формирования ее показателей в контексте сближения с МСФО.

В процессе исследования проблем по теме научной работы изучались труды различных авторов по вопросам: управленческого учета, формированию и анализу консолидированной отчетности. Следует подчеркнуть, что в настоящее время встречаются различные подходы к определению сущности понятия консолидированная отчетность. В этой связи нами были рассмотрены мнения различных авторов к данному определению. Также на основании представленных подходов мы провели анализ сущности понятий «консолидированная отчетность».

В настоящее время не существует согласованности в определении сущности понятия «Консолидированная отчетность». Поэтому были сформированы следующие подходы к определению «Консолидированная отчетность»:

– Бухгалтерский – в котором консолидированная отчетность определяется как бухгалтерская отчетность, составляемая по группе организаций, рассматриваемых как единое хозяйственное образование (Большой бухгалтерский словарь; словарь терминов по управленческому учету; инструкция о раскрытии информации о деятельности банка, небанковской кредитно-финансовой организации, банковской группы и банковского холдинга, утвержденная постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь; Джесси Рассел – «Консолидированная финансовая отчетность»; международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность»; международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 27 «Отдельная финансовая отчетность»; учет инвестиций в дочерние компании: процедура составления сводной отчетности (Волович М.А.); Слепов Юрий Вячеславович; Якубовская Лилия Валерьевна; А.С. Красова; Глебов Владислав Александрович; Н.П. Кондраков; Медведев М.Ю. – Теория бухгалтерского учета; Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Консолидированная бухгалтерская отчетность», утвержденный постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30 июня 2014 №46; Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» № 57-З от 12 июля 2013).

– Экономический – консолидированная отчетность определяется как финансовая отчетность группы, представленная как финансовая отчетность единой организации (Толковый словарь (бизнес); Балансоведение – Заббарова О.А.; Н.Н. Пузик; Постановление Совета директоров Национального банка Республики Беларусь от 27.12.2007 N 408 "Об утверждении Национального стандарта финансовой отчетности 27 "Консолидированная и отдельная финансовая отчетность" (НСФО 27); "Положение о консолидированной отчетности" (утв. Банком России 30.07.2002 N 191-П) (ред. от 03.12.2012) (Зарегистрировано в Минюсте России 11.10.2002 N 3857)).

– Юридический – консолидированная отчетность определяется как объединение отчетности двух и более компаний, находящихся в определенных юридических и финансово-хозяйственных взаимоотношениях (Финансовый анализ: методы и процедуры – Учебное пособие (Ковалев В.В.); Мандрощенко Виктор Михайлович; Харитоновна Татьяна Викторовна, главный экономист ГК «Юрэнерго»; В. Г. Гетьман. – М.: Бухгалтерский учет).

Представим подходы к сущности понятия «Консолидированная отчетность» в виде диаграммы (рис.).

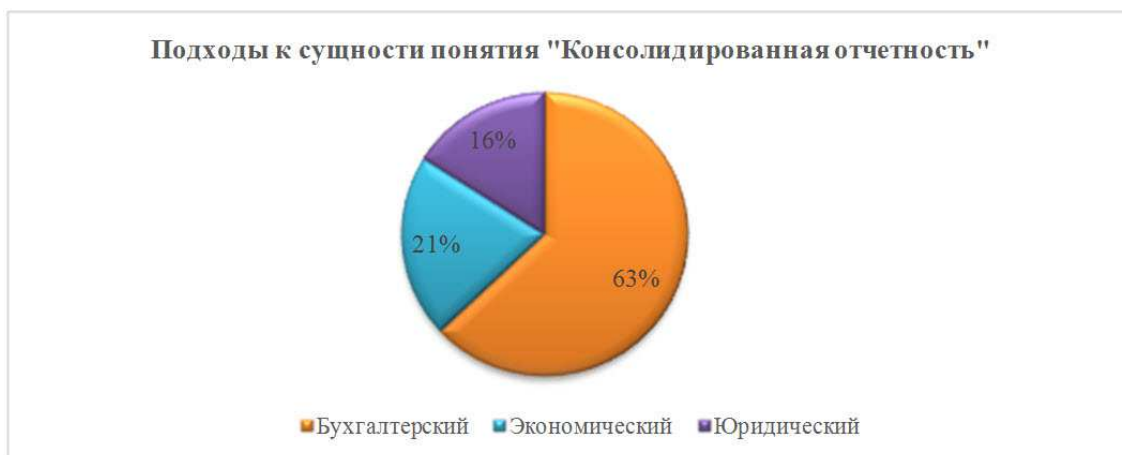


Рис. Подходы к сущности понятия «Консолидированная отчетность».

По результатам проведенного анализа можно отметить, что под «консолидированной отчетностью» в основном понимается финансовая отчетность, что составляет 63% от общего числа рассмотренных подходов, со стороны экономического подхода – 21%, приверженцы юридического – 16%. Ряд авторов считают, что консолидированная отчетность – это отчеты, факты, система показателей, что составляет 18,52% от общего числа рассмотренных подходов.

Таким образом, на основании проведенного исследования предлагаем следующее определение: *консолидированная отчетность – это финансовая отчетность группы компаний, рассматриваемых как единый хозяйствующий субъект, находящихся в определенных юридических и финансово-хозяйственных взаимоотношениях.*

Новизна данного определения заключается в том, что учтена группа компаний, в которой можно выделить материнское предприятие и его дочерние предприятия.

В связи с тем, что Республика Беларусь находится в процессе сближения с Международными стандартами финансовой отчетности, мы исследовали понятия Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Консолидированная бухгалтерская отчетность» №46, IFRS 10 «Консолидированная финансовая отчетность» и IAS 27 «Отдельная финансовая отчетность».

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что понятия национального стандарта и международного отличаются друг от друга. В Республике Беларусь консолидированная отчетность представляет собой бухгалтерскую отчетность, а в IFRS 10 и IAS 27 – финансовую отчетность. Также следует отметить, что бухгалтерская отчетность – это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам. Финансовая отчетность – это совокупность форм отчетности, составленных на основе данных финансового учета с целью представления пользователям обобщенной информации о финансовом положении и деятельности предприятия, а также изменениях в его финансовом положении за отчетный период в установленной форме для принятия этими пользователями определенных деловых решений. Далее в стандартах определяется консолидированная отчетность, как отчетность группы либо отчетность, составляемая по группе. Что указывается на схожесть исследуемых стандартов. В международном стандарте IFRS 10 «Консолидированная финансовая отчетность» и IAS 27 «Отдельная финансовая отчетность» указаны элементы финансовой отчетности: активы, обязательства, собственный капитал, доход, расходы и денежные потоки. А в национальном стандарте № 46 данные элементы финансовой отчетности не упомянуты. В IAS 27 и IFRS 10 выделены такие понятия, как материнская организация и ее дочерние организации. В национальном стандарте № 46 таких понятий не существует. Национальный стандарт №46 представляет консолидированную отчетность как бухгалтерскую отчетность единой организации, а IFRS 10 как единого субъекта экономической деятельности.

После сравнения этих двух понятий, можно сделать вывод о том, что IFRS 10 дает более широкое определение консолидированной отчетности по сравнению с национальным стандартом № 46.

Далее приведем примеры организаций, которые составляют консолидированную отчетность – Республика Беларусь – ОАО «Нафтан», Холдинг «СТ Группа», ОАО «Банк развития Республики Беларусь», Банковский холдинг «Приорбанк» Открытое акционерное общество, Открытое акционерное общество «Белагропромбанк», ООО «ЕВРОТОРГ», Холдинг «Горизонт» и др.

– Российская Федерация – ПАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Акрон», Открытое акционерное общество «Авиационная компания «ТРАНСАЭРО», Открытое акционерное общество «Сбербанк России», ОАО «Вертолеты России», ОАО «НОВАТЭК», ОАО «СУРГУТНЕФТЕГАЗ», ПАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» и др.

– Республика Саха (Якутия) – Открытое акционерное общество «Якутская топливно-энергетическая компания».

Организации, объединенные в группу организаций, должны применять одинаковые способы ведения бухгалтерского учета в тех отчетных периодах, за которые составляется консолидированная отчетность. Индивидуальная бухгалтерская отчетность организаций, объединенных в группу организаций, должна быть составлена на одну и ту же отчетную дату. Консолидированная отчетность составляется материнским предприятием по формам, устанавливаемым им самостоятельно [2].

В этой связи можно сделать вывод, что в Республике Беларусь организации составляют консолидированную отчетность. Поэтому можно отметить, что практика отечественного бухгалтерского учета постепенно сближается с международной. Из этого следует, что ведение консолидированной отчетности дает возможность определить финансовое положение и обеспечить единство подхода к учету конечного финансового результата деятельности группы организаций для инвесторов.

По результатам исследования предложено авторское определение консолидированной отчетности, представляющее группу компаний, в которых можно выделить материнское предприятие и его дочерние предприятия. Данное определение позволит организовать процесс подготовки консолидированной отчетности на более высоком уровне, будет способствовать принятию своевременных управленческих решений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Отдельная финансовая отчетность : Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 27.
2. Консолидированная бухгалтерская отчетность : Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности, утвержденный постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30 июня 2014 г., № 46.

УДК 657.476

**ДЕРИВАТИВЫ И ХЕДЖИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА:  
СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ В КОНТЕКСТЕ СБЛИЖЕНИЯ С МСФО****П.И. ПАНЬКОВ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Л.В. МАСЬКО)*

*Представлено исследование сущности понятия деривативы как объекта бухгалтерского учета на основе белорусского и зарубежного опыта, а также выявлены проблемные аспекты понятийного аппарата системы учета деривативов для целей хеджирования в контексте сближения с МСФО.*

**Введение.** В настоящее время в мире открыты позиции по дериватам на 700-710 трлн долл. США, при том, что глобальный ВВП не превышает 80 трлн долл. США, – это свидетельствует о высокой значимости категории деривативов для всех аспектов хозяйственной деятельности, в том числе и для бухгалтерского учета операций с деривативами, заключая сделку с которыми, компания, как правило, получает финансовую защиту на случай неблагоприятного движения рынка, но при этом может понести существенные убытки, причем они в большинстве случаев являются следствием невысокого уровня бухгалтерского учета. Лучшая практика для минимизации убытков по дериватам – учитывать хеджирование по правилам МСФО или US GAAP [1]. Что касается Республики Беларусь, то здесь имеется ряд проблемных аспектов, касающихся организации системы бухгалтерского учета операций с деривативами. Так, в настоящее время в нормативно-правовых актах Республики Беларусь по бухгалтерскому учету отсутствует определение понятия деривативы, однако стоит отметить, что в законодательстве приведен схожий по смыслу термин производные финансовые инструменты. Также проблемным аспектом является то, что отсутствует практика применения деривативов организациями Беларуси, в том числе и из-за отсутствия полноценной нормативно-правовой базы. На данный момент для учета деривативов установлены общие правила, которые используются для учета всех ценных бумаг. Считаем, что бухгалтерский учет данных объектов для целей хеджирования должен быть рассмотрен в отдельном от остальных ценных бумаг порядке.

**Основная часть.** Для решения проблем учета операций с деривативами для целей хеджирования, необходимо выделить два направления исследования: определение сущности понятия деривативы, а также установление понятийного аппарата процесса хеджирования для целей бухгалтерского учета.

На наш взгляд, учитывая новизну и недостаточную изученность термина «деривативы», представляется целесообразным исследовать его сущность. На основании анализа нормативно-правовых актов, международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), стандартов финансовой отчетности США (US GAAP), национальных стандартов финансовой отчетности (НСФО), литературных источников, к наиболее существенным и часто встречаемым признакам деривативов относится указание на то, что это финансовый инструмент (ценная бумага, договор), то есть одновременно возникают финансовый актив у одной стороны и финансовое обязательство или долевого инструмента у другой, а также указание на то, что стоимость дериватива изменяется в зависимости от изменения стоимости базисной переменной. Кроме того, практики во всех источниках либо прямо указано, либо подразумевается будущий характер исполнения обязательств по деривативу. В международных стандартах финансовой отчетности (МСФО 9) (а на их основе и в национальном стандарте финансовой отчетности (НСФО) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» для банков, хоть и не в полной мере), а также в американских (FAS 133 «Учет производных финансовых инструментов и операций хеджирования») отмечено, что деривативы не требуют никаких первоначальных чистых инвестиций или первоначальные чистые инвестиции меньше тех, которые требуются для других типов договоров, от которых ожидается аналогичная реакция на изменения рыночных факторов.

Менее формализованные источники (не стандарты отчетности или законы) указывают на цели и способы использования деривативов, а также на последствия такого использования. В стандартах финансовой отчетности США также указывается, на то, что по деривативу может проводиться либо расчет, либо может осуществляться фактическая поставка актива, аналогично этот признак деривативов упоминается и в российском законодательстве о рынке ценных бумаг. Кроме того, на основе практики в российском законодательстве отмечается, что в контракте должно быть указание на то, что это дериватив (производный финансовый инструмент), и фактическая поставка актива должна быть осуществлена не ранее третьего дня с момента заключения договора, так как иначе это будет обычный договор купли-продажи, так как два дня – максимум на оформление расчетных документов и проведение платежей.

На основании проведенного исследования сущности категории деривативы можно выделить два взаимосвязанных подхода.



– Финансовый, где дериватив – это финансовый контракт между двумя и более сторонами, который основывается на будущей стоимости базового актива. Здесь акцент делается на непредсказуемом изменении цен на товары, процентных ставок и иных показателей, которые важны для хозяйствующих субъектов, например, конъюнктура рынка биржевых товаров характеризуется резким и трудно прогнозируемым колебанием цен, так за день цена может измениться на 3–5 %, а за год – в 2 и более раз, а самые совершенные методы и средства прогноза не могут обеспечить точного прогноза изменения цен [2, с. 119]. Природа непредсказуемого изменения таких показателей порождает соответствующие риски, которые становятся сами объектами торговли. В зависимости от бизнес-потребностей и финансовых целей организации, правительства, банки, торговые организации, частные инвесторы могут либо заниматься спекуляциями, либо хеджировать такие риски. Хеджирование (от англ. hedge – оградить, страховать себя от возможных потерь) – срочная сделка, заключенная для страхования от возможного падения цены при совершении долгосрочных сделок. А хедж, соответственно, – это позиция, которую используют в качестве временной замены будущей позиции по другому активу (обязательству) или с целью защиты стоимости существующей позиции по активу (обязательству), пока эта позиция не может быть ликвидирована [3, с. 200]. Здесь необходимо разграничить два понятия: страхование и хеджирование. Страхуемый риск – это такой риск, которому подвержены многие фирмы и проявления которого для разных фирм коррелированы между собой не очень сильно, а также вероятности проявления которого известны с высокой степенью определенности. Страхуемый риск охватывает такие случаи, как смерть, ущерб от пожара или кражи, обязательства и расходы на медицину [3, с. 186]. Если же речь идет о непредсказуемой динамике цен на международном рынке и снижении соответствующих рисков, то имеет место уже не страхование, а хеджирование

Спекуляции же предполагают инвестиции в покупку и продажу деривативов на основе технического анализа, по результатам которого предполагается получение прибыли от изменения ряд показателей как рыночных, так и нерыночных.

– Юридический, где определяются формальные признаки признания договора в качестве производного финансового инструмента, при этом в разных странах они различаются.

В целом, для бухгалтерского учета деривативов важен как финансовый, так и юридический подход к понятию деривативов, их соотношение представлено на рисунке.



Рис. Деривативы как объект бухгалтерского учета

Источник: собственная разработка.

Таким образом, для полного и своевременного формирования достоверной информации об использовании деривативов организациями сама категория деривативы должна быть полно и четко определена. Здесь существенное значение имеет как цель, для которой используются деривативы (хеджирование или извлечение спекулятивной прибыли), так и формальные признаки, на основе которых собствен-

но происходит отнесение финансового инструмента к категории деривативов. Особенность практики Республики Беларусь заключается в том, что в Инструкции по учету ценных бумаг не определен конкретно термин дериватив как объект бухгалтерского учета, но дано аналогичное ему определение производного финансового инструмента, которое в целом основано на практике МСФО, но в нем отсутствует конкретизация «базовых» активов», а также в сравнении с МСФО отсутствует уточнение, что есть «незначительная первоначальная инвестиция», как определить степень ее незначительности.

Если проанализировать МСФО, то здесь финансовый инструмент – это договор, в результате которого возникает финансовый актив у одного предприятия и финансовое обязательство или долевой инструмент – у другого [5, с. 2]. А производный инструмент (он же производный финансовый инструмент, он же дериватив) – финансовый инструмент или какой-либо иной договор, обладающий тремя следующими характеристиками [6, с. 16]:

– его стоимость меняется в результате изменения установленной процентной ставки, цены финансового инструмента, цены товара, обменного курса валют, индекса цен или ставок, кредитного рейтинга или кредитного индекса, или какой-либо другой переменной, при условии, что в случае с нефинансовой переменной (иногда называемой «базисной») она не является специфической для какой-либо из сторон по договору;

– для него не требуется первоначальной чистой инвестиции или требуется первоначальная чистая инвестиция, меньшая, чем та, которая была бы необходима для других видов договоров, которые, согласно ожиданиям, реагировали бы аналогичным образом на изменения рыночных факторов;

– расчеты по нему осуществляются в будущем.

Таким образом, в Республике Беларусь используется упрощенная и не достаточно конкретная в сравнении с МСФО трактовка понятия производных финансовых инструментов как объектов бухгалтерского учета, основу которой составляет стандарт МСФО 9, но термин дериватив в отечественном законодательстве отсутствует. Это приводит к тому, что бухгалтерский учет деривативов и хеджирования в Беларуси представляют собой проблемные и малоизученные аспекты системы бухгалтерского учета.

Далее перейдем ко второму направлению нашего исследования – к установлению понятийного аппарата процесса хеджирования для целей бухгалтерского учета.

Определение хеджирования было дано выше, поэтому приведем основные определения, используемые для учета операций с деривативами для целей хеджирования на основе МСФО.

Справедливая стоимость – это цена, которая может быть получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе на основном (или наиболее выгодном) рынке на дату оценки в текущих рыночных условиях (то есть выходная цена) независимо от того, является ли такая цена непосредственно наблюдаемой или рассчитывается с использованием другого метода оценки [7, с. 3]. Наилучшим показателем справедливой стоимости для финансового инструмента является публикуемая котировка цены, установленная на соответствующих биржах.

Твердое соглашение – соглашение, имеющее обязательную силу, об обмене оговоренного количества ресурсов по оговоренной цене в оговоренную будущую дату или даты [8, с. 4].

Инструмент хеджирования – определенный производный инструмент или (только для хеджирования изменений курсов обмена валют) определенный непродовный финансовый актив (финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка; инвестиции, удерживаемые до погашения; займы и дебиторская задолженность; финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи) или непродовное финансовое обязательство, справедливая стоимость и движение денежных средств которых должны компенсировать изменения справедливой стоимости назначенной хеджируемой статьи [8, с. 4].

Хеджируемая статья – актив, обязательство, твердое соглашение, весьма вероятная прогнозируемая операция или чистые инвестиции в зарубежную деятельность, которые подвергают предприятие риску изменений справедливой стоимости или будущего движения денежных средств и определяются как хеджируемые. Эффективность хеджирования – степень, в которой изменения справедливой стоимости или движения денежных средств хеджируемой статьи, относящиеся к хеджируемому риску, компенсируются изменениями справедливой стоимости или движения денежных средств инструмента хеджирования [8, с. 4].

После установки определений, необходимо отметить, что использование производных финансовых инструментов может быть направлено не только на страхования от рисков, а также использовано для осуществления спекулятивных операций. Поэтому в практике МСФО к хеджированию предъявляется ряд требований (в организации должны быть отражены следующие моменты):

- классификация рисков;
- процесс и процедуры управления рисками;
- цели организации по управлению соответствующим риском и стратегия проведения хеджирования;
- характер хеджируемого риска;

– хеджируемая статья (актив, обязательство, принятое на себя твердое обязательство или потоки денежных средств по прогнозируемой сделке) и ее величина;

– вид хеджируемого риска (хеджирование справедливой стоимости или хеджирование потока денежных средств);

– инструмент хеджирования и его влияние на риск (необходимо доказать, что выделенные позиции по разным рискам и соответствующий инструмент хеджирует каждую конкретную позицию);

– способ перспективной и ретроспективной оценки организацией эффективности хеджирования.

В соответствии с МСФО все деривативы, за исключением инструментов эффективного хеджирования, классифицируются как финансовые активы/обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка за период. В отношении производных финансовых инструментов, являющихся инструментами хеджирования, МСФО устанавливает отдельный порядок учета.

**Выводы.** В определении сущности деривативов как объектов бухгалтерского учета нами выделены 2 подхода: финансовый и юридический. По результатам исследования установлено, что в Республике Беларусь имеется упрощенная и не достаточно конкретная в сравнении с МСФО трактовка понятия производных финансовых инструментов как объектов бухгалтерского учета, основу которого составляет стандарт МСФО 9. В этой связи выявлено, что в Республике Беларусь отсутствует определение термина деривативы, а также законодательно не урегулирован порядок их учета для целей хеджирования, что создает ряд проблемных аспектов при отражении данных объектов в системе бухгалтерского учета. Кроме всего прочего использование деривативов в Республике Беларусь актуально еще и тем, что может быть направлено на страхование от рисков, но может быть использовано и для спекулятивных операций. Поэтому в практике МСФО к использованию деривативов для целей хеджирования предъявляется ряд существенных требований, которые позволяют организации выборочно оценивать активы, обязательства и принятые на себя твердые обязательства иначе, чем требовалось бы в других случаях, или же откладывать признание в составе прибыли и убытка за период прибылей или убытков по производным инструментам.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Как использование производных финансовых инструментов отразилось на реальном секторе [Электронный ресурс] // Ведомости. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/07/27/602226-kak-otrazilis-proizvodnie-finansovie-instrumenti-na-realnom-sektore>. – Дата доступа: 25.09.2016.
2. Биржевое дело : учебник / под ред. Г.Я. Резго. – Финансы и статистика, 2003. – 272 с.
3. Маршалл, Джон Ф. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям / Джон Ф. Маршалл, Випул К. Бансал : пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
4. Инструкция по учету ценных бумаг, утв. Постановлением Министерства финансов РБ № 164 от 22.12.2006 г. [Электронный ресурс] // Министерство финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/accounting/methodology/acts/doc/bacc9c95ff82c98a.html>. – Дата доступа: 25.08.2016.
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации» [Электронный ресурс] // eIFRS. – Режим доступа: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/ru/2013/Red/ias32.pdf>. – Дата доступа: 25.09.2016.
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» [Электронный ресурс] // eIFRS. – Режим доступа: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bn-standards/ru/2013/Red/ifrs09.pdf>. – Дата доступа: 25.09.2016.
7. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» [Электронный ресурс] // eIFRS. – Режим доступа: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bn-standards/ru/2013/Red/ifrs13.pdf>. – Дата доступа: 25.09.2016.
8. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» [Электронный ресурс] // eIFRS. – Режим доступа: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/ru/2013/Red/ias39.pdf>. – Дата доступа: 25.09.2016.

УДК 657.6:338.28

**РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АУДИТА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИЙ:  
ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И ЭТАПЫ****А.П. БЕМБЕЛЬ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Л.В. МАСЬКО)*

*Рассматриваются основные задачи аудита бизнес-процессов организаций и его этапы. По результатам исследования автором предлагается методика аудита бизнес-процессов, что будет способствовать выражению достоверного мнения аудитора в заключении.*

В условиях рыночной экономики бизнес-процессы играют важную роль, как на макроуровне, так и на микроуровне, охватывая все экономические субъекты. Определение главных бизнес-процессов организации зависит от их роли в деятельности субъекта хозяйствования, так как важным аспектом является эффективное управление. В настоящее время, аудит бизнес-процессов актуален, так как его результаты могут иметь практическое значение. Однако, данный вид аудита осуществляется на добровольной основе, и может быть проигнорирован организациями.

В системе контроля важно не только подтвердить достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности, отсутствие фактов мошенничества, но выявить и разработать рекомендации по реализации внутри производственных резервов. В этих целях особую актуальность приобретает аудит бизнес-процессов, который может успешно применяться в рамках системы контроля организаций.

Следует подчеркнуть, что методика аудита бизнес-процессов организаций в Республике Беларусь нормативно не урегулирована. Поэтому, мы акцентируем внимание на проблеме и считаем необходимым совершенствовать методику аудита бизнес-процессов.

Данная тенденция требует развития нового инструментария, направленного на выявление внутри-производственных резервов и их реализацию в рамках сельскохозяйственной организации. Аудит бизнес-процессов следует отнести к одному из наиболее перспективных инструментов. Данный вид аудита предполагает оценку текущего состояния бизнеса в разрезе бизнес-процессов, выявление на базе данной оценки проблемных областей, бизнес-процессов, разработка мероприятий по оптимизации бизнес-процессов на основе рационального использования имеющихся возможностей и ресурсов (трудовых, материальных, финансовых и др.) в целях успешной реализации стратегии, а в случае необходимости ее корректировки.

Таким образом, аудит бизнес-процессов предполагает следующее:

- осуществление комплекса работ по исследованию деятельности организации, направленные на получение информации об ее текущем состоянии дел;
- проверка на соответствие действующих бизнес-процессов требованиям к выполнению бизнес-процессов, установленным в соответствующих описаниях и регламентах;
- проведение анализа;
- оценка эффективности бизнес-процессов по определенным показателям с последующей выработкой рекомендаций, направленных на оптимизацию бизнес-процессов.

Цель аудита бизнес-процессов в организации состоит в формировании мнения относительно соблюдения требований, предъявляемых к их функционированию, управлению, эффективности, выходам и степени удовлетворенности потребителей с последующей разработкой рекомендаций по оптимизации бизнес-процессов.

Основная задача – выявить причины неэффективности работы организации. Нами разработаны основные задачи аудита бизнес-процессов:

1. Консультирование по улучшению результатов хозяйствования.
2. Проверка правильности отражения на счетах активов, доходов и расходов в системе бухгалтерского учета.
3. Проверка наличия, состояния правильности оценки, эффективности использования материальных и трудовых ресурсов.
4. Выражение мнения о том, что бухгалтерская отчетность во всех существенных аспектах составлена в соответствии с применяемой основой составления и представления бухгалтерской отчетности.
5. Составление аудиторского заключения по бухгалтерской отчетности согласно требованиям правил аудиторской деятельности.

Правильная постановка задач аудита предполагает поэтапную подготовку к проведению проверки, что позволит получить полное представление о текущем состоянии бизнес-процессов.

Методика аудита бизнес-процессов предполагает осуществление комплекса работ по исследованию деятельности организации, направленных на получение информации об ее текущем состоянии дел, на проверку их соответствия требованиям к выполнению, установленным в соответствующих описаниях и регламентах. «Аудиторская проверка представляет собой последовательность определенных этапов, разделение на которые в большей степени связано с логикой выполняемых процедур и их обособленностью» [1, с. 105].

Национальные правила аудиторской деятельности «Цели и общие принципы аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности» выделяют следующие этапы аудита:

- планирование аудита;
- получение аудиторских доказательств;
- документирование аудита;
- обобщение выводов;
- формирование и выражение мнения о бухгалтерской (финансовой) отчетности субъекта [2].

Также, Правило аудиторской деятельности «Планирование аудита», утвержденное постановлением Министерства финансов от 04.08.2000 г. с учетом изменений и дополнений, определяет также, что планирование является начальным этапом проведения аудита. Однако на этапе предварительного планирования наряду с другими вопросами изучают организацию и состояние бухгалтерского учета и внутреннего контроля.

На первом этапе (организационном) необходимо определить объект аудита – конкретный бизнес-процесс, цель его аудита и заказчика. На данном этапе назначается руководитель и осуществляется формирование аудиторской группы. Проводится сбор и анализ документов по бизнес-процессу, а также описание существующих бизнес-процессов.

Документы, при аудировании, необходимые аудиторам, могут включать:

- перечни вопросов используемых для оценки соответствия бизнес-процесса заданным требованиям;
- формы для регистрации результатов аудита;
- нормативные документы, применяемые для регламентирования деятельности бизнес-процесса и другие.

На втором этапе (этап планирования) осуществляется планирование и разработка стратегий аудита бизнес-процесса. Для этого исследуются особенности деятельности организации, формируется информация о бизнес-процессе, его взаимосвязи с другими бизнес-процессами, оценивается предварительная трудоемкость проверки, сроки ее проведения. Рекомендуются провести предварительный инструктаж членов группы, проводящих аудит. После этого формируется стратегия аудита конкретного бизнес-процесса, которая согласовывается и утверждается заказчиком.

На этапе планирования формируются общая стратегия аудита. Отражаются цели, области аудита, состав аудиторов и экспертов, место и продолжительность проведения аудита, планируемая трудоемкость. Аудит должен проводиться на основе глубокого понимания деятельности и специфики бизнес-процессов. В рамках производственного совещания, в котором принимают участия аудиторы и руководство проверяемого бизнес-процесса целесообразно обсудить цели аудита, методы и процедуры, которые планируется использовать. Руководитель аудиторской группы в случае необходимости может внести изменения.

Определение объекта и целей аудита производит руководитель аудита на основании регламента выполнения бизнес-процесса либо по решению вышестоящего руководителя. Решение о проведении аудита оформляется распоряжением, в котором указываются:

- причины аудита;
- объект и цели аудита;
- создание группы для проведения аудита и ее состав;
- назначение руководителя аудита;
- срок разработки и утверждения стратегий аудита.

В соответствии с постановлением Министерства финансов Республики Беларусь №114, аудиторская процедура – определенный порядок и последовательность действий аудиторской организации, направленные на получение аудиторских доказательств [2].

Аудиторами проводятся процедуры, такие как интервьюирование владельца процесса, сбор и анализ, инспектирование документов по бизнес-процессу, исследование информации о существующем состоянии бизнес-процесса, сопоставление требований к бизнес-процессу и информации по описанию и регламентации бизнес-процесса, полученной в результате его аудита. Аудитор производит оценку правильности описания бизнес-процессов в организации. Данное описание должно осуществляться исходя из нормативных документов.

После реализации всех включенных в стратегию проверки вопросов аудитор переходит к проведению аналитических процедур с использованием различных методов и инструментов.

Аналитические технологии призваны обеспечить управленческий аппарат организации информацией, необходимой для управления и контроля над деятельностью организации и помогающей управленческому аппарату в выполнении его функций.

Основная часть затрат организации формируется на производственной стадии внутренней цепочки ценностей организации. Затраты производственного вида деятельности обусловлены технологией производства готовой продукции, зависят от объемов производства этой продукции и образуют ее вещественную основу.

Для достоверного формирования в системном порядке учетных данных об издержках производства большое значение имеют счета и технология записей на них.

На заключительном, третьем этапе по окончании аудиторских процедур перед подготовкой отчета по аудиту целесообразно провести совещание с целью обсуждения полученных в ходе аудита результатов, в котором принимают участие аудиторская группа и руководство проверяемого бизнес-процесса, лица ответственные за соответствующие функции и элементы бизнес-процесса. Результаты должны быть классифицированы в зависимости от их значимости с точки зрения достижения целей бизнес-процессом, содержать выводы относительно соответствия проверяемого бизнес-процесса имеющимся регламентам, его эффективности и обеспечения им достижения целей. Результаты аудита бизнес-процесса оформляются в виде отчета. Руководитель аудиторской группы должен осуществлять контроль качества проведения аудита бизнес-процессов. Он должен оценить исполнение плана работ, оценить степень удовлетворенности заказчика полученными результатами.

Заключительный этап будет состоять в том, что по результатам проверки составляется документ: письменный отчет аудитора и аудиторское заключение, которые будут представлены в приложении.

На наш взгляд, организация получает:

- независимое мнение о текущем состоянии бизнеса;
- выявленные проблемные точки с вариантами их устранения;
- варианты оптимизации бизнеса, путей экономии средств и человеческих ресурсов;
- возможные пути усовершенствования бизнес-процессов;
- варианты развития бизнеса, которые были упущены при текущем планировании деятельности.

По результатам исследования, предлагается три этапа проведения проверки (рис. 1):

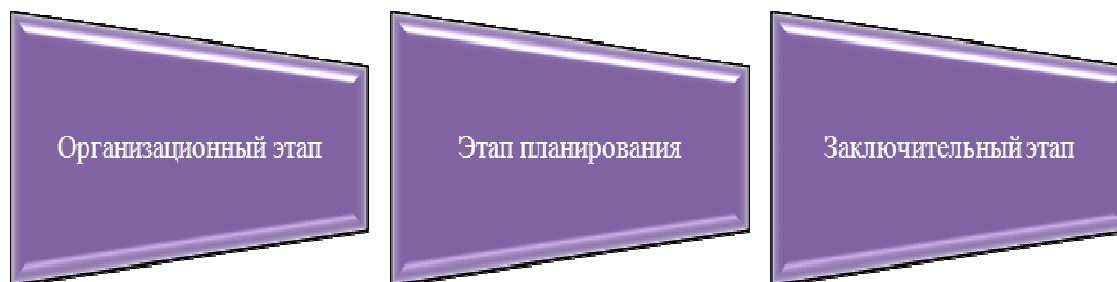


Рис. 1. Предлагаемые этапы аудита бизнес-процессов

Данные этапы включают в себя методику аудита бизнес-процессов, основные элементы которой представлены на рисунке 2. Представленная методика позволяет собрать и систематизировать информацию о структуре организации и бизнес-процессах, вне зависимости от области ее деятельности и дальнейших методов оптимизации.

По результатам проведенного исследования можно сделать следующий вывод, что конечным итогом аудита бизнес-процессов будет выражение мнения аудитора о соответствии процедур проведения бизнес-процессов целям деятельности организации. Комплексность использования разработанных задач и этапов обеспечит повышение качества аудита в рамках системы контроля организации. Предлагаемая методика аудита бизнес-процессов позволит повысить качество работы аудиторской организации и достоверно оценить влияние на отчетность аудируемого лица совершенных бизнес-процессов. Это будет способствовать выражению достоверного мнения аудитора в аудиторском заключении.

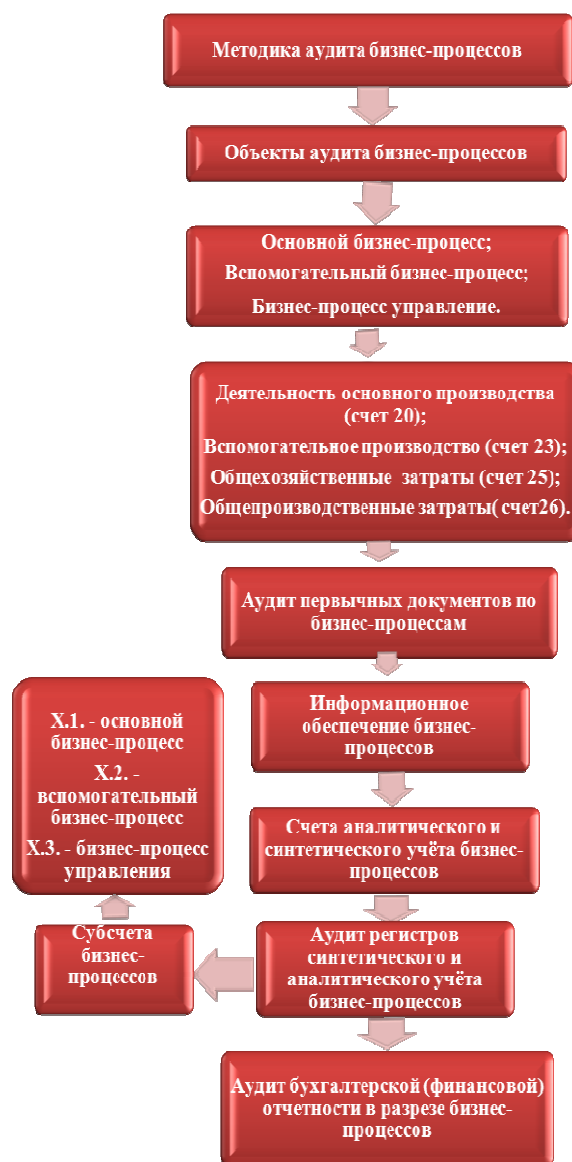


Рис. 2. Методика аудита бизнес-процессов организации

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Масько, Л.В. Методики аудита операций с экологическими активами и обязательствами: базис и последовательность / Л.В. Масько // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2013. – № 14. – С. 105–112.
2. Национальные правила аудиторской деятельности «Цели и общие принципы аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности». [Электронный ресурс] : Постановление Министерства финансов Республики Беларусь 26 окт. 2000 г., № 114 : в ред. постановления Министерства финансов Республики Беларусь 30 июня 2011 г., № 51. – Режим доступа: [http://www.minfin.gov.by/upload/audit/rules/postmf\\_261000\\_114\\_1.pdf](http://www.minfin.gov.by/upload/audit/rules/postmf_261000_114_1.pdf). – Дата доступа: 25.09.2016.
3. Об аудиторской деятельности : Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г., № 56-з
4. Ковалев, С.М. Современные методологии описания бизнес-процессов – просто о сложном / С.М. Ковалев, В.М. Ковалев [Электронный ресурс] // Консультант директора. – 2004. – № 12. – Режим доступа: <http://www.betec.ru/index.php?id=6&sid=26>. – Дата доступа 25.09.2016.
5. Репин, В.В. Стандарт описания, регламентации и аудита бизнес-процесса / В.Г. Елиферов, В.В. Репин // Стандарт и качество. – 2010. – С. 13–14.

УДК 657

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ОЦЕНКИ И УЧЕТА****Ю.Н. СВІРКО***(Представлено: канд. экон. наук Н.А. Борейко)*

*Исследованы элементы интеллектуальной собственности. Изучена экономическая сущность интеллектуальной собственности, ее состав и классификация, отражены проблемы оценки интеллектуальной собственности и предложен вариант учета интеллектуальной собственности.*

Приоритетной задачей любого государства является развитие инновационной экономики. Одним из ресурсов такого развития выступает интеллектуальная собственность. В последние годы проблема использования объектов интеллектуальной собственности в экономической деятельности обретает новое звучание. Интеллектуальная собственность и являющиеся производными от нее экономические отношения привлекают внимание специалистов различных отраслей знания и лиц, занимающихся хозяйственной деятельностью. Кроме того, данное направление стало предметом интереса со стороны государства.

Система интеллектуальной собственности долгое время не была объектом критического анализа, что позволяло скрывать ее действительное политическое, экономическое и социальное предназначение.

Интеллектуальная собственность представляет собой совокупность исключительных прав, относящихся к имуществу организации и имеющих обоснованную денежную оценку, ее можно рассматривать как объект бухгалтерского учета и налоговых правоотношений.

Структура объектов интеллектуальной собственности не однородно по своему составу и требует доработки с целью унификации основных нормативных правовых актов, регулирующие вопросы интеллектуальной собственности. Наблюдается необходимость унификации рассматриваемых нематериальных активов с целью ликвидации разночтения нормативных актов.

Объекты интеллектуальной собственности неоднородны по своему составу, по характеру использования в процессе производства, по степени влияния на финансовое состояние и результаты хозяйственной деятельности, но они имеют стоимостную оценку и приносят доход, поэтому вопрос в их классификации является весьма значимым для рациональной организации бухгалтерского учета.

Объекты интеллектуальной собственности классифицируются по их видам, функциональному назначению и по правовому аспекту. Классификации значительно различаются. В этой связи возникает весьма актуальный вопрос о разработке экономическо-обоснованной классификации объектов интеллектуальной собственности, которая служила бы целям их рационального учета и составления отчетности. В такой классификации должно быть учтено и разнообразие объектов, и требование современной рыночной экономики.

Интеллектуальная собственность, по данным ВОИС, подразделяется на две категории:

- 1) промышленная собственность, которая включает изобретения (патенты), товарные знаки, промышленные образцы и географические указания источника происхождения;
- 2) авторское право, которое включает литературные и художественные произведения, такие как романы, стихи и пьесы, фильмы, музыкальные произведения; и произведения изобразительного искусства, такие как рисунки, картины, фотографии и скульптуры, а также архитектурные сооружения. Смежные права включают права артистов-исполнителей на их исполнения, права производителей фонограмм на их записи и права вещательных организаций на их радио и телевизионные программы. [3]

По нашему мнению разделение интеллектуальной собственности всего лишь на две категории является недостаточным для целей бухгалтерского учета, поскольку не отражает всей специфики и многообразия объектов интеллектуальной собственности.

С целью построения системы аналитического учета объектов интеллектуальной собственности, необходимо выделить ряд классификационных признаков. В первую очередь нужно начать с такого классификационного признака как «По источникам поступления». Обоснованно можно выделить следующие группы данного классификационного признака: объекты интеллектуальной собственности, созданные собственными силами; внесенные учредителями; приобретенные за плату; полученные безвозмездно; субсидии государственных органов.

Следующим существенным классификационным признаком на наш взгляд выступает признак деления по функциональному назначению. Данная классификация позволяет нам разделить объекты ИС на объекты, связанные с производственно-коммерческой деятельностью и прочими сферами деятельности.

Существенным классификационным признаком является деление перечисляемых объектов по формам собственности: государственные или же частные.



По степени ликвидности интеллектуальная собственность подразделяется на: высоколиквидные (легко мобилизуются в денежные средства в целях расчета), среднеликвидные (медленно реализуемые активы), низколиквидные (труднореализуемые активы).

По степени отчуждения объекты интеллектуальной собственности в организации могут подразделяться на: отчуждаемые – обладающие способностью полностью передаваться при продаже, передаче, аренде; неотчуждаемые-остающиеся в собственности владельца при частичной передаче прав на использование.

Так же у объектов интеллектуальной собственности может быть различный срок полезного пользования и способы его определения: срок указан в сопроводительном документе, организация сама указывает срок износа, срок определить невозможно.

Немало важный классификационный признак для предприятий является степень влияния на финансовый результат: способные приносить доход прямо, за счет внедрений в эксплуатацию; опосредованно влияющие на финансовый результат.

Так как объекты интеллектуальной собственности должны иметь правовую защиту, мы выделили степени правовой защиты: защищаемые охранными документами (авторскими правами); не защищенные охранными документами (авторским правом).

По количеству субъектов присвоения объекты интеллектуальной собственности подразделяются: одно лицо – индивидуальные; коллектив людей – коллективная; общество в целом – общественная.

Заключительный классификационный признак для объектов интеллектуальной собственности имеет место период получения ожидаемой выгоды: период определяется экономическими обстоятельствами или правовыми ограничениями, а так же условиями договоров по поводу объектов интеллектуальной собственности.

Приведенная классификация позволяет создать более совершенную практическую основу для осуществления бухгалтерского учета, аудита и анализа эффективности использования объектов интеллектуальной собственности, расширить их экономическую характеристику, конкретизировать начисление амортизации.

Объекты интеллектуальной собственности в каждой компании имеют по значимости свой рейтинг, и оценка таких активов является сложным процессом. Следует отметить, что до настоящего времени для оценки интеллектуальной собственности не существовало общего подхода к определению стоимости.

Интеллектуальная собственность является активом, который может быть объектом купли-продажи, обмена, дарения или сдачи в аренду, как и любой другой материальный актив. В связи с отличием объекта интеллектуальной собственности (его нематериальной формы) от других материальных активов этот объект не может быть определен и оценен по физическим параметрам.

В настоящее время оценка интеллектуальной собственности является достаточно значимой в экономической деятельности компаний (например, оценка бизнеса участников в сделках слияния и поглощения, укрепления позиций в вопросах использования технологий и др.). В связи с этим можно сделать вывод о том, что и качество и точность оценок интеллектуальной собственности чрезвычайно важны в деятельности любой компании.

На сегодняшний день существует несколько подходов к оценке интеллектуальной собственности. Подход к оценке стоимости – общий способ определения стоимости, в рамках которого используется один или более методов оценки. Оценка интеллектуальной собственности может быть проведена путем количественного и качественного подходов. Методы оценки про количественном подходе используется при формировании стоимости нематериальных активов. Методы оценки про качественном подходе призваны исследовать проблему принятия решений, связанных с объектами интеллектуальной собственности.

При количественном подходе к оценке интеллектуальной собственности могут быть применены затратный, рыночный и доходный метод.

Затратный метод представляет собой прямую зависимость между затратами и стоимостью актива. Этот метод основан на определении расходов, имевших место при создании объектов интеллектуальной собственности. Среда реализации объектов интеллектуальной собственности очень неопределенна и успех зависит от колоссального количества факторов.

Затратный метод предполагает определение стоимости объектов интеллектуальной собственности на основе калькуляции затрат, необходимых для создания или приобретения, охраны, производства и реализации объекта интеллектуальной собственности на момент оценки.

При рыночном методе используется метод сравнения продаж, когда рассматриваемый актив сравнивается с аналогичными объектами интеллектуальной собственности или интересами в этих объектах либо с ценными бумагами, обеспеченными неосязаемыми активами, которые были проданы на открытом рынке. Данный метод не требует информации о рыночной стоимости объектов интеллектуальной собственности, предполагает независимость участников сделки купли-продажи и отсутствия давления. Для

обеспечения ориентиров при определении величины стоимости используются предыдущие сделки в отношении предмета оценки, могут потребоваться корректировки данных с учетом течения времени и изменившихся обстоятельств в экономике.

Доходный метод предполагает наличие экономических выгод, характеризующих оцениваемый объект интеллектуальной собственности в течение всего срока его полезного использования.

В доходном методе существует несколько подметодов:

1. Метод дисконтирования денежного потока создается прогноз будущего ожидаемого потока доходов, который преобразуется в чистую текущую стоимость с учетом соответствующей ставки дисконтирования. При расчете потоков ожидаемых экономических выгод в будущем определяется чистый денежный поток от использования объектов интеллектуальной собственности как разница доходов и расходов, связанных с использованием и обслуживанием активов – организационных, экономических издержек, затрат на обслуживание патента, рекламу и продвижение и т.п. Проблемами применения данного метода являются выбор ставки дисконтирования и достоверное определение доходов, потому что доходы от интеллектуальной собственности в учете объединены с доходами от реализации проекта в целом и доходами компании при использовании объектов интеллектуальной собственности.

Метод дисконтирования используется для объектов интеллектуальной собственности, имеющих конкретные сроки службы.

2. Расчет стоимости роялти. Экономический смысл роялти заключается в распределении полученной от использования прибыли правообладателя (лицензиата, франчайзера) между ним и лицензиатом в согласованной пропорции, путем установления определенного процента от цены произведенной и реализованной продукции в пользу правообладателя.

По определению ставка роялти представляет собой отношение величин отчислений в пользу правообладателя к величине общей стоимости, цене произведенной и реализованной пользователем продукции (услуг) по договору.

3. При методе преимущества в прибыли предполагается, что обладание объектами интеллектуальной собственности позволит компании улучшить конкурентные преимущества, выйти на внутренний и международный рынок с хорошей репутацией (за счет снижения себестоимости продукции, повышения ее качества и т.д.). Данный метод основан на том, что величина дополнительной чистой прибыли, получаемой компанией, использующей объект интеллектуальной собственности, сравнивается с прибылью компаний, выпускающих аналогичные товары без использования данного актива.

4. Кроме приведенных методов, применяются методы, использующие методологию опционного ценообразования (метод опционов). К ним относится метод анализа дерева решений, в основе которого создание диаграмм, иллюстрирующих возможные варианты развития событий. С использованием моделирования предполагается включение в процесс оценки всех факторов, влияющих на определение стоимости нематериальных активов, а также на неопределенность их изменения в будущем.

5. Метод остаточного дохода используется для конвертации дохода в стоимость. В этом случае репрезентативная величина дохода делится на ставку капитализации или умножается на мультипликатор дохода.

6. Метод освобождения от роялти основан на том, что объекты оценки не принадлежат собственнику, а предоставляются ему третьей стороной в аренду на лицензионной основе. При этом собственник актива должен осуществлять лицензионные платежи в виде регулярных выплат (платежей роялти), представляющих собой определенный процент от выручки, получаемой собственником в результате продажи лицензионной продукции. Метод называется «освобождение от роялти» в связи с тем, что определяет издержки, которые не несет собственник. Этот метод часто применяется для оценки патентов и товарных знаков при сделках их купли-продажи. Методика оценки интеллектуальной собственности данным методом включает в себя несколько этапов: установление срока полезного использования объектов интеллектуальной собственности, исчисление ставки роялти, расчет ожидаемого размера выплат и прибыли, полученной от выплат в виде роялти. На основании этого определяются доходы за отчетный месяц.

Самая большая проблема, которую необходимо решать, это проблема данных для применения методов. Все сколько-нибудь обоснованные методы стоимостной оценки предполагают наличие данных о лицензионных соглашениях, в том числе (но не только) о ставках роялти и паушальных платежах. Обычно такие данные составляют коммерческую тайну участников сделок. Те, кто обслуживает такие сделки, набирают свои базы, которые также засекречивают, в том числе в интересах клиентов, но сами используют. Основная проблема здесь в том, чтобы отделить информацию, составляющую коммерческую тайну участников лицензионных соглашений, от информации общего характера, публикация которой не задает их интереса.

Что касается самих методов оценки интеллектуальной собственности, их разнообразие существует благодаря особенностям введения бизнеса и уникальным характеристикам оцениваемых объектов.

На наш взгляд, является целесообразным согласиться с мнением некоторых экономистов, что выбираемый подход к оценке интеллектуальной собственности во многом зависит от цели проводимой оценки: целесообразность капитальных вложений в действующую интеллектуальную собственность, купля – продажа интеллектуальной собственности, оценка имеющейся интеллектуальной собственности.

В Республике Беларусь вопросами методического обеспечения оценки интеллектуальной собственности занимается «Национальный центр интеллектуальной собственности».

Интеллектуальная собственность принимается к бухгалтерскому учету по счету 04 «Нематериальные активы» по первоначальной стоимости на основании акта о приеме-передаче нематериальных активов.

Поступление интеллектуальной собственности в организацию оформляется актом о приеме-передаче нематериальных активов, установленная Министерством финансов Республики Беларусь от 22 апреля 2011 г. № 23 [1].

Единицей интеллектуальной собственности для бухгалтерского учета является инвентарный объект, который определяется как совокупность имущественных прав, возникающих из одного патента, свидетельства, лицензии, договора или иных правоустанавливающих документов. При этом основным признаком, по которому один инвентарный объект интеллектуальной собственности отличается от другого, является выполнение каждым самостоятельной функции в хозяйственной деятельности организации.

Аналитический учет интеллектуальной собственности по инвентарным объектам ведется в инвентарных карточках учета нематериальных активов или в иных регистрах аналитического учета.

Аналитический учет затрат на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ (далее – НИОКТР) ведется по видам работ, договорам (заказам) и т.п.

Для обобщения информации о наличии и движении интеллектуальной собственности организации используется Счет 04 «Нематериальные активы». К счету 04 «Нематериальные активы» могут быть открыты субсчета по видам интеллектуальной собственности.

На основании того, что в Постановлении Министерства Финансов Республики Беларусь от 29 июня 2011 г. №50 «Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета» к счету 04 «Нематериальные активы» можно открывать субсчета по видам нематериальных активов, то мы предлагаем для предприятий владеющих правами на объекты промышленной собственности открыть следующие субсчета к счету 04 «Нематериальные активы»[2]:

- 04-1 «Права на объекты промышленной собственности»:
- 04-1-1 изобретения;
- 04-1-2 полезные модели;
- 04-1-3 промышленные образцы;
- 04-1-4 селекционные достижения;
- 04-1-5 топологии интегральных микросхем;
- 04-1-6 секреты производства (ноу-хау);
- 04-1-7 иные объекты права промышленной собственности.

Следуя такому же принципу, можно строить систему аналитического учета по прочим объектам интеллектуальной собственности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Об установлении форм акта о приеме-передаче основных средств, акта о приеме-передаче нематериальных активов и утверждении Инструкции о порядке заполнения акта о приеме-передаче основных средств и акта о приеме-передаче нематериальных активов : Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь от 22 апр. 2011 г. № 23 : в ред. от 02.09.2016.
2. Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов : Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь от 29 июня 2011 г., № 50 ; в ред. от 01.01.2015.
3. Интервью с И.А. Близнецом, действительным государственным советником Российской Федерации, заместителем руководителя кафедры ЮНЕСКО по авторскому праву и другим отраслям права интеллектуальной собственности // Законодательство. – 2001. – № 7. – С. 2.

УДК 657

**ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РИСК В СФЕРЕ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ:  
СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ****Н.Н. ГИМРО, О.А. СУШКО***(Представлено: канд. экон. наук О.С. МЕТЛА)*

*Рассмотрена сущность рисков, а также их последствия. Представлена классификация рисков исходя из структурных характеристик. На основе проведенного исследования приведена характеристика хозяйственных рисков для целей бухгалтерского учета.*

подавляющее большинство управленческих решений принимается в условиях неполноты информации об объекте управления и о характере его взаимодействия с иными объектами хозяйственной системы. В результате этого поставленные цели часто не могут быть реализованы в ожидаемом объеме или вообще не достигаются.

Эффективность существования бизнеса обусловлена умением правильно и точно оценивать вероятности неблагоприятных воздействий в каждой конкретной сфере деятельности и последствий (масштабов) возможных нежелательных событий. Большое количество хозяйственных рисков сопутствует деятельности организаций добывающей промышленности.

Таким образом, управление эколого-экономическими и техногенными рисками является важнейшим инструментом системы управления современной горнодобывающей компании и формирования стратегий функционирования и развития объектов, являющихся источниками повышенной опасности [1].

Правильная оценка рисков позволяет избежать прямых экономических и репутационных потерь. Поэтому для любой нефтяной или горнодобывающей организации эффективная оценка рисков по всем аспектам недропользования является одной из ключевых задач.

Понятие «риск» неразрывно связано с экономической деятельностью субъектов хозяйствования и насчитывает столько же лет, сколько существует цивилизация.

Его существование связано с невозможностью во многих случаях с уверенностью предвидеть наступление тех или иных событий, которые могут не зависеть от действий и поступков. Несмотря на то, что риск присутствует практически во всех отраслях экономики, а также сферах человеческой деятельности, точно сформулировать его определение достаточно сложно [2].

Для обеспечения правильной и рациональной организации учета рисков необходимо понимание их экономической сущности. На основе анализа и изучения различной экономической литературы и словарей, можно отметить, что под риском понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой возникновение различного рода потерь (например, получение физической травмы, потеря имущества, ущерб от стихийного бедствия и т.д.). Но вместе с тем встречаются и другие подходы к определению данной категории [3].

Проанализировав экономическую сущность понятия «риск», встречающиеся в экономической и прочей литературе, целесообразно выделить следующие условия, взаимосвязь которых и составляет его сущность:

- возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществлялась выбранная альтернатива;
- вероятность достижения желаемого результата;
- отсутствие уверенности в достижении поставленной цели;
- возможность наступления неблагоприятных последствий при осуществлении тех или иных действий в условиях неопределенности для субъекта, идущего на риск;
- ожидание потерь (экономических, социальных, нравственных и т.д.), опасности в результате выбора и реализации альтернативы [4].

Последствия риска чаще всего проявляются в виде финансовых потерь или невозможности получения ожидаемой прибыли, однако риск – это не только нежелательные результаты принятых решений. При определенных вариантах предпринимательских проектов существует риск, в равной мере характеризующийся как вероятностью получения ущерба, так и вероятностью превышения положительного результата. Таким образом, предпринимательский риск характеризуется сочетанием возможности достижения как нежелательных, так и особо благоприятных отклонений от запланированных результатов.

Риском можно управлять, т.е. использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска. Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска.

Научно обоснованная классификация рисков позволяет четко определить место каждого риска в их общей системе. Она создает возможности для эффективного применения соответствующих методов и приемов управления риском. Каждому риску соответствует свой прием управления риском.

Исходя из структурных характеристик, риски могут быть классифицированы по разным признакам. На основании изучения различных источников можно представить следующую классификацию (табл. 1).

Таблица 1

Классификация рисков

Классификационный признак	Классификационные группы
По причине ущерба	1. природные 2. технические 3. социальные
По источникам воздействия	1. природные 2. техногенные 3. социальные 4. политические 5. экономические
По поражающим объектам	1. индивидуальный 2. социальный 3. технический 4. экономический 5. стратегический 6. экологический
По месту появления	1. внутренние 2. внешние
По ситуации реализации	1. добровольные 2. вынужденные
По предсказуемости	1. предсказуемые 2. непредсказуемые
По временному фактору	1. бессрочные 2. срочные
По типичности отрицательных последствий	1. фундаментальные 2. спорадические
По числу людей, подверженных действию опасности	1. индивидуальные 2. коллективные
По степени зависимости ущерба от исходного события	1. первичные 2. вторичные
По ситуации принятия решений в условиях неопределенности	1. обоснованные 2. необоснованные
По зависимости величины риска от времени	1. статические 2. динамические
По продолжительности выявления и ликвидации отрицательных последствий	1. с краткосрочным выявлением последствий 2. с долгосрочным выявлением последствий
По степени распространенности риска	1. массовые 2. уникальные
По функциональным признакам	1. операционные 2. финансовые 3. рыночные 4. бизнес-риски

Необходимым фактором принятия решений при управлении рисками выступает система бухгалтерского учета, которая обеспечивает необходимой и своевременной информационной базой. Следовательно, возникает потребность рассмотреть классификацию для целей бухгалтерского учета.

Таким образом, на основании рассмотренных ранее классификационных признаков и соответствующих им классификационных групп в таблице 2 представим классификацию рисков для целей бухгалтерского учета, позволяющую организовать аналитический учет в организации на более высоком уровне.

Классификация рисков для целей бухгалтерского учета

Классификационный признак	Классификационные группы
По результату	1. чистые 2. спекулятивные
По причине возникновения	1. природно-естественные 2. экологические 3. политические 4. транспортные 5. коммерческие
По структурному признаку	1. имущественные 2. производственные 3. торговые 4. финансовые

Необходимость крупных капиталовложений в горную промышленность и повышенный риск этих вложений требуют проведения оценки уровня риска организации недропользования не только от собственников горного бизнеса, но и от сторонних инвестиционных, страховых и лизинговых компаний. Недооценка данного вопроса может привести к крупным техническим просчетам и финансовым потерям. Успешные организации добиваются результатов благодаря своей способности найти оптимальное соотношение рисков и выгод, как в стратегическом, так и в тактическом плане. Информационной основой при таком планировании выступает система бухгалтерского учета и отчетности. В этой связи, разработка теоретических подходов к развитию системы бухгалтерского учета хозяйственных рисков, сопряженных с ведением горнодобывающего бизнеса, требует глубокого научного осмысления с учетом требований современных тенденций развития минерально-сырьевого комплекса и представляет собой важное направление научного поиска.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Шаклеин, С.В. Оценка риска пользования недрами : учеб. пособие / С.В. Шаклеин, Т.Б. Рогова. – Кемерово, 2004. – 413 с.
2. Боярко, Г.Ю. Стратегические отраслевые риски горнодобывающей промышленности : автореф. д-ра экон. наук / Г.Ю. Боярко ; ТПУ – Томск, 2002. – 13 с.
3. Чернова, Г.В. Управление рисками : учеб. пособие / Г.В. Чернова, А.А. Кудрявцев. – М., 2005. – 215 с.
4. Тэмпман, Л.Н. Риски в экономике : учеб. пособие / Л.Н. Тэмпман ; Юнити-Дана. – М., 2002. – 380 с.

УДК 657.01

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «БИОЛОГИЧЕСКИЙ АКТИВ» КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

*Д.С. ГРУЗНЕВИЧ*

*(Представлено: Е.Ю. АФАНАСЬЕВА)*

*Рассматривается экономическая сущность дефиниции «биологический актив» как объекта бухгалтерского учета в условиях сближения национальных систем учета с Международными стандартами финансовой отчетности, выделены условия признания объектов биологическими активами, дано авторское определение понятия «биологический актив», учитывающее его существенные признаки.*

В условиях сближения национальных систем бухгалтерского учета с Международными стандартами, особо важное значение приобретает процесс гармонизации нормативных и правовых документов Республики Беларусь в соответствии с принципами зарубежного учета.

Интеграционные процессы обусловили появление в бухгалтерском учете новой учетной категории – «биологические активы», которая в настоящее время отсутствует в белорусской нормативной базе, что приводит к несоответствию учетной информации, формируемой в отечественном учете, с Международными стандартами. Также на данный момент отсутствует целостная информационная база по учету биологических активов, а их специфика, несомненно, требует специальных подходов к отражению в учете.

Исходя из этого, возникает необходимость выделения биологических активов как самостоятельного объекта бухгалтерского учета, отличного от других и обладающего рядом исключительных свойств. Тем не менее, для разработки разнонаправленных вопросов учета биологических активов (в т. ч. методологии учета, первичной документации, уточнений в части отражения биологических активов в бухгалтерской отчетности, совершенствования рабочего плана счетов сельскохозяйственных организаций и пр.) в первую очередь необходимо определить их экономическую сущность в целях бухгалтерского учета.

**Основная часть.** Согласно Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года именно сельскому хозяйству, как значимой отрасли белорусской экономики и мирового хозяйства в целом, отводится важная роль в обеспечении и сохранении продовольственной безопасности страны.

Сельскохозяйственное производство представляет собой сложную целостную, и в первую очередь биологическую, систему воспроизводства с участием природных, социальных, экономических и технических факторов. Его существенной особенностью является использование в процессе производства биологически активных объектов имущества – животных и растений, которые в соответствии с Международным стандартом 41 «Сельское хозяйство» признаются биологическими активами. Данные объекты учета с экономической точки зрения используются с целью получения прибыли и представляют собой особый вид ресурсов организации.

На текущий момент категория «биологический актив», как отмечалось ранее, в отечественном учете нормативными правовыми актами не закреплена. Однако встречается в законодательных актах других стран, специальной бухгалтерской, экономической и литературе сельскохозяйственной направленности.

В Положении бухгалтерского учета Украины данная категория трактуется как «животное или растение, которое в процессе биологических преобразований способно давать сельскохозяйственную продукцию и/или дополнительные биологические активы, а также приносить другим способом экономические выгоды» [1].

На наш взгляд, вышеизложенная формулировка достаточно точно отражает сущность изучаемой категории с точки зрения биологических особенностей, однако для целей бухгалтерского учета не является полной в отношении условий признания, т.к. не освещен вопрос оценки данного актива. К тому же важно подтвержденное наличие контроля или права собственности у организации-держателя.

Национальный стандарт финансовой отчетности Казахстана интерпретирует биологические активы как «животное или растение», что заимствовано из МСФО 41 «Сельское хозяйство» [2].

В нормативных документах Молдовы биологические активы определяются как «животные и растения, являющиеся результатом прошлых событий, контролируемые предприятием и подвергаемые количественным и качественным изменениям для получения сельскохозяйственной продукции и/или дополнительных биологических активов» [3].

В учебнике «Международные стандарты учета и финансовой отчетности» В.Ф. Палий дает следующее определение: «биологические активы – это растения и животные, применяемые для сельскохозяйственной деятельности, то есть выращиваемые на продажу, замену или для увеличения их численности с целью получения сельскохозяйственной продукции в настоящем и будущем» [4].

Данное определение является достаточно полным, однако в нем не отражен важный с точки зрения бухгалтерского учета вопрос – оценка такого рода активов, а именно наличие возможности достоверно оценить их стоимость.

В монографии «Учет биологических активов» В. Букур и Л. Тодоровой под биологическими активами понимаются «животные и растения как результаты прошлых биологических процессов, контролируемые и идентифицируемые предприятием, которые могут быть использованы в его деятельности, переданы в использование другим или отчуждены для получения экономических выгод, а их стоимость может быть достоверно определена» [5].

В данном случае не учтен важный аспект – животные и растения, не применяемые в сельскохозяйственной деятельности, к биологическим активам не относятся. В представленном определении не уточняется род деятельности предприятия, а значит используемые в ее процессе животные и растения неправомерно относить к категории биологических активов.

В монографии «Концепция развития бухгалтерского учета в аграрном секторе экономики» В.М. Жук определяет биологические активы как «живые организмы (растения, животные), которые выращиваются предприятием с целью получения сельскохозяйственной продукции или содержатся им с целью получения других выгод» [6].

Статья Т.Н. Коваленко «Понятие и классификация биологических активов организации» содержит в себе следующее определение исследуемой категории – «животные (взрослый продуктивный и племенной скот, животные на выращивании и откорме, птица, кролики, звери, пчелы и т.п.) или растения (однолетние и многолетние культуры многолетние насаждения, деревья в лесоводстве и т. д.), которые в процессе биологических преобразований (биологического роста) могут давать сельскохозяйственную продукцию (прирост живой массы, молоко, шерсть, навоз, яйца, плоды, ягоды и т.п.) и/или дополнительные биологические активы (телята, поросята, ягнята, саженцы, черенки и т.д.), а также каким-либо иным способом приносить экономическую выгоду организации» [7].

С нашей точки зрения, такая формулировка дает нам информацию о биологических активах только с точки зрения их состава и биологических особенностей и не определяет их сущности для целей бухгалтерского учета.

В статье Ю.И. Зюзина «Методика аудита операций с биологическими активами» автор определяет исследуемую категорию как «растения и животные, применяемые для сельскохозяйственной деятельности» [8].

Настоящее определение, как и многие другие, не дает содержательного представления об экономической сущности объекта и не подлежит для целей бухгалтерского учета по причине отсутствия ключевых особенностей, определяющих изучаемую категорию как отдельный, специфический объект учета.

В МСФО 41 «Сельское хозяйство» содержится следующее определение: «биологические активы – это живущее животное или растение». Данная формулировка, по нашему мнению, не отражает значения биологического актива с точки зрения его экономической сущности. Руководствуясь данной формулировкой, в качестве биологического актива можно рассматривать любое животное или растение. Однако не каждое животное или растение можно отнести к активам. Биологическими активами могут быть признаны только те из них, которые способны приносить экономическую выгоду, причем не только в процессе биотрансформации. К примеру, к данной категории нельзя отнести животных, содержание которых не связано с получением сельскохозяйственной продукции.

Проведя анализ, можно сделать вывод о преобладании компонента «животное или растение» в определении изучаемой категории, объектом биологических активов в данном случае может быть живущее животное или растение. Также значительное число авторов выделяет способность биологических активов давать сельскохозяйственную продукцию и способность приносить экономические выгоды. Отмечено и специфическое применение данного вида активов, а именно их применение в деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Одной из особенностей биологического актива может выступать и то, что он имеет возможность воспроизводиться, а затем снова производить сельскохозяйственную продукцию. Такой процесс обусловлен способностью к биотрансформации. Такое понятие на данный момент еще не знакомо отечественному учету. В связи с этим считаем необходимым раскрыть его значение.

Следует опираться на то, что биотрансформация подразумевает под собой процесс общебиологических изменений. В результате биотрансформации происходит целый ряд изменений физических свойств – рост, вырождение, продуцирование и размножение – каждое из которых поддается наблюдению и оценке. Каждое из этих изменений физических свойств непосредственно связано с будущими экономическими выгодами.

В соответствии с МСФО 41 «Сельское хозяйство» под биотрансформацией понимаются процессы роста, производства и воспроизводства, перерождения, которые вызывают количественные или качественные изменения биологического актива.



Для упрощения восприятия рассматриваемого термина, предлагаем собственную трактовку его определения. Биотрансформация – это процесс биологических преобразований сельскохозяйственных животных и растений (рост, вырождение, воспроизводство), т.е. способность живых организмов на протяжении жизненного цикла к биологической и внешней трансформации, воспроизводству и образованию производных материалов, называемых «сельскохозяйственной продукцией».

Важным аспектом при изучении какой-либо категории бухгалтерского учета являются условия признания, то есть совокупность признаков и условий, при наличии которых данная категория может быть признана в бухгалтерском учете организации.

На основании проведенного исследования нами в качестве таковых условий были выделены следующие существенные признаки биологических активов:

- наличие контроля у организации в отношении данного актива в результате прошлых событий;
- существование вероятности, что организация получит в будущем экономические выгоды от актива в виде сельскохозяйственной продукции и других поступлений;
- растения или животные должны быть живыми и пригодными для биотрансформации;
- растения или животные должны использоваться в сельскохозяйственной деятельности;
- изменения в состоянии активов должны быть управляемыми;
- оценку данного актива по справедливой стоимости или себестоимости можно определить с достаточной степенью надежности.

Наличие контроля в отношении конкретного актива может быть доказано на основании законных прав собственности на него или на землю, с которой неразрывно связан данный актив, подтверждено договорами долгосрочной аренды или лизинга, соответствующим клеймением животных в момент их рождения или отлучения и иными фактами.

Предложенные условия признания разработаны самостоятельно и определены в полном соответствии с принципами МСФО 41 «Сельское хозяйство».

Ознакомившись с существующими определениями исследуемой категории, мы не выделили ни одного из них, сполна раскрывающего экономическую сущность биологических активов и являющегося достаточно емким для целей бухгалтерского учета. Биологические активы должны рассматриваться с позиции бухгалтерского учета как объекты хозяйственной деятельности и объекты учета, имеющие организационно-хозяйственную самостоятельность.

На основании вышеизложенного, принимая во внимание требования МСФО 41 и условия признания такого рода активов, рассматриваемую категорию для целей бухгалтерского учета предлагаем определять следующим образом.

Биологические активы – это живые объекты хозяйственной деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, дополнительных биологических активов, стоимость которых может быть достоверно определена, контролируемые организацией в результате прошлых событий, позволяющие получить экономическую выгоду в результате управляемой биотрансформации в ходе многократного/разового их использования в производственном процессе (в последнем случае он исчезает, превращаясь в сельскохозяйственную продукцию). Животные и растения, не применяемые в сельскохозяйственной деятельности, к биологическим активам не относятся.

Предложенное определение, на наш взгляд, достаточно точно отражает сущность и своеобразие биологических активов, необходимость выделения их как самостоятельного объекта учета ввиду наличия принципиальных особенностей. К тому же в представленном определении нашли отражение и условия признания данных активов, что, несомненно, является необходимым для целей бухгалтерского учета, т.к. их наличие предопределяет возможность ранжирования схожих объектов учета.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 30 «Биологические активы», утверждено приказом Министерства финансов Украины от 18 нояб. 2005 г., № 790 : с изм. и доп., внесенными приказами Министерства финансов Украины от 18 марта 2011 г., № 372, от 9 дек. 2011 г., № 1591.
2. Национальный стандарт финансовой отчетности № 1 от 21.06.2007 № 218. – Казахстан.
3. Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета : приказ №6 Министра финансов Респ. Молдова от 15 дек. 2000 г., № 120.
4. Палий, В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности / В.Ф. Палий. – Инфра-М, 2015. – 506 с.
5. Букур В. Учет биологических активов : монография / В. Букур, Л. Тодорова. – Кишинев : Гос. аграрный ун.т Молдовы, 2008. – 245 с.
6. Жук, В.Н. Концепция развития бухгалтерского учета в аграрном секторе экономики : монография / В.Н. Жук ; ред. А.А. Аврамчук. – М. : ННЦ «Институт аграрной экономики» УААН, 2009. – 648 с.
7. Коваленко, Т.Н. Понятие и классификация биологических активов организации / Т.Н. Коваленко // Бухгалтерский учет и анализ: научно-практический журнал. – 2011. – № 12. – С. 27–31.
8. Зюзин, Ю.И. Методика аудита операций с биологическими активами / Ю. И. Зюзин // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 3. – 1,1 п. л.

УДК 330.142.211.4

**ВЛИЯНИЕ ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ВЕЛИЧИНУ ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
АМОРТИЗАЦИОННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ ДЕНЕЖНЫМИ ПОСТУПЛЕНИЯМИ****О.В. ЛОВЦЕВИЧ***(Представлено: И.В. МАТЮШ)*

*Сегодня организации вынуждены регулярно обновлять основные средства для поддержания своей конкурентоспособности. Одним из направлений получения денежных средств для приобретения новых объектов основных средств является процедура переоценки, которая оказывает непосредственное влияние как стоимость основных средств, так и на величину амортизационных отчислений.*

Целью научного исследования является определение влияния переоценки основных средств на величину обеспечения амортизационных отчислений денежными поступлениями. Отсюда вытекают следующие задачи:

1. Рассмотреть начисление амортизационных отчислений в случае, если стоимость основных средств не переоценивается.
2. Рассмотреть начисление амортизационных отчислений при переоценке объекта основных средств (в соответствии с законодательством).
3. Рассмотреть начисление амортизационных отчислений при переоценке объекта основных средств (в соответствии с разработанным алгоритмом).

Для достижения цели были использованы следующие методы исследования: метод системного подхода, анализа и синтеза, единства исторического и логического подходов, сравнение, умозаключение по аналогии.

Доктор экономических наук, профессор Д. А. Панков и кандидат экономических наук, доцент Т. Н. Рыбак считают, что амортизация представляет собой особую экономическую категорию, выступающую одновременно и как издержки производства, и как ресурс воспроизводства [1, с. 23].

Законодательство в инструкции «О порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов № 37/18/6 предлагает следующее определение амортизации: амортизация – процесс перенесения стоимости объектов основных средств и нематериальных активов на стоимость производимых (оказываемых) с их использованием в процессе предпринимательской деятельности товаров, работ, услуг [2].

Исходя из определений термина «амортизация» можно утверждать, что целью амортизационных отчислений является перенос стоимости объектов основных средств на стоимость производимых (оказываемых) с их использованием в процессе предпринимательской деятельности товаров, работ, услуг, а также постепенного возвращения денежных средств. Тем самым амортизация выступает как ресурс воспроизводства.

Задачами расчета амортизационных отчислений являются: распределение стоимости основных средств на издержки в течение предполагаемого срока эксплуатации на основе применения систематических и рациональных записей, а также возвращение денежных средств, полученных путем начисления амортизационных отчислений.

Проведя расчеты на условном примере и проанализировав их, было замечено, что в результате переоценки основных средств, организация не может полностью возместить их стоимость путем начисления амортизации. Таким образом не выполняется одна из задач амортизации – возвращение денежных средств, затраченных на приобретение основных средств. Не обеспеченность амортизационными отчислениями, а следовательно и денежными поступлениями является проблемой исследования.

В исследовании было рассмотрено движение амортизации основных средств с момента их начисления и до получения денежных средств на расчетный счет в виде выручки от реализации продукции. Эти поступления организация может использовать для приобретения новых объектов основных средств.

Для анализа влияния переоценки основных средств на величину амортизированных отчислений были рассмотрены способы отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете при нормальном жизненном цикле объекта и при его переоценке.

Предлагается следующий условный пример для проведения анализа: приобретен объект стоимостью 120 тыс. руб. со сроком пользования 5 лет. Данный объект основных средств может произвести 60 единиц готовой продукции за весь срок эксплуатации (в 2012 г. – 5 ед., 2013 г. – 10 ед., 2014 г. – 15 ед., 2015 г. – 10 ед., 2016 г. – 20 ед.). Произведем расчет суммы амортизационных отчислений различными способами в течение 5 лет.

Коэффициент (индекс) пересчета равен 1,2414. Восстановительная стоимость равна 147,252 тыс. руб. (120 тыс.руб. 1,2414).

- В исследовании было проанализировано начисление амортизационных отчислений в трех случаях:
1. Без изменения стоимости основного средств.
  2. При переоценке объекта основных средств (в соответствии с законодательством);
  3. При переоценке объекта основных средств (в соответствии с разработанным алгоритмом).

Расчеты суммы амортизационных отчислений были произведены: линейным, нелинейным и производительным способами, в соответствии с условным примером.

В первом случае стоимость объекта остается неизменной и начисление амортизационных отчислений приводит к полному возврату денежных средств на расчетный счет, что отражено в таблице 1 «Начисление амортизационных отчислений в случае без изменения стоимости основного средств».

Таблица 1

Начисление амортизационных отчислений в случае без изменения стоимости основного средств

Год	Бухгалтерский баланс												Отчет о прибылях и убытках			
	А												О	СК	Д-Р	
1	2												3	4	5	
Нач. ост.	0												0	0	0	
2012-2016	Дт 51	Кт 01	Дт 02	Кт 20	Дт 43	Кт 62	Дт 80	Кт 83	Дт 90	Кт						
	120	120	24	120	120	120	120	120	120	120						
Конеч. Остатки	120	120	120	0	0	0	0	120	0	0						
	120												0	120	0	

Примечание: собственная разработка на основе изучения специальной экономической литературы.

Во втором случае произведена переоценка стоимости объекта после трех лет эксплуатации. В таком случае при начислении амортизации основных средств и их переоценки движение амортизационных отчислений приводит к недостатку суммы денежных средств на расчетном счете организации для приобретения нового объекта основных средств. Следовательно, нарушается основная задача амортизации – воспроизводства, что отражено в таблице 2 «Начисление амортизационных отчислений при переоценке объекта основных средств (в соответствии с законодательством)». Организация не возмещает стоимости объекта основных средств в сумме 16, 4 тыс. руб.

Таблица 2

Начисление амортизационных отчислений при переоценке объекта основных средств (в соответствии с законодательством)

Год	Бухгалтерский баланс												Отчет о прибылях и убытках			
	А												О	СК	Д-Р	
1	2												3	4	5	
Нач. ост.	0												0	0	0	
2012-2016	Дт 51	Кт 01	Дт 02	Кт 20	Дт 43	Кт 62	Дт 80	Кт 83	Дт 90	Кт						
	120	120	72	120	120	120	120	120	120	120						
	72	27,3	16,4	58,9	58,9	58,9	58,9	16,4	27,3	58,9						
Конеч. Остатки	130,9	147,3	147,3	0	0	0	0	120	10,9	0						
	130,9												0	130,9	0	

Примечание: собственная разработка на основе изучения специальной экономической литературы.

Для устранения нарушения выполняемой функции амортизации, как источника воспроизводства, предлагается следующая последовательность действий (разработанный автором алгоритм):

- 1) определить первоначальную стоимость объекта основных средств.
- 2) производить начисление амортизационных отчислений в соответствии с выбранным способом.

- 3) определить восстановительную стоимость объекта основных средств после переоценки.
- 4) определить остаточную стоимость объекта основных средств, путем вычитания начисленной амортизации от восстановительной стоимости.
- 5) производить начисление амортизационных отчислений от остаточной стоимости в соответствии с выбранным способом.

В третьем случае, при начислении амортизации основных средств и их переоценки (в соответствии с разработанным алгоритмом) движение амортизационных отчислений приводит к полному возврату денежных средств на расчетный счет организации для приобретения нового объекта основных средств, что отражено в таблице 3 «Начисление амортизационных отчислений при переоценке объекта основных средств (в соответствии с разработанным алгоритмом)».

Таблица 3

Начисление амортизационных отчислений при переоценке объекта основных средств  
(в соответствии с разработанным алгоритмом)

Год	Бухгалтерский баланс												Отчет о прибылях и убытках					
	А						=	О	+	СК				=	Д-П			
1	2						=	3	+	4				=	5			
Нач. ост.	0						=	0	+	0				=	0			
2012-2016	51		01		02		20		43		62		80		83		90	
	Дт	Кт	Дт	Кт	Дт	Кт	Дт	Кт	Дт	Кт	Дт	Кт	Дт	Кт	Дт	Кт	Дт	Кт
2012-2016	120												120					
2012-2014		120	→ 120															
2014-2016			27,3	←		72												
2014-2016					37,626	→ 75,3		75,3	→ 75,3	75,3								
2014-2016					37,626					75,3	← 75,3							
2014-2016																		75,3
2014-2016																		
Конец ост.	147,3		147,3		147,3		0		0		0		120		27,3			0
Конец ост.						147,3					0			147,3				0

Примечание: собственная разработка на основе изучения специальной экономической литературы.

По результатам расчетов сделаны следующие выводы: при предлагаемом автором алгоритме расчета амортизационных отчислений после переоценки объекта основных средств организация полностью возмещает стоимость объекта.

Таким образом, можно утверждать, что переоценка основных средств значительно влияет на амортизационные отчисления. Также было выявлено, что в результате переоценки, по истечении срока эксплуатации объекта, организации не хватает денежных средств на покупку нового объекта основных средств. Тем самым нарушается одно из главных задач расчета амортизационных отчислений – воспроизводства. Для правильного отражения начисления амортизации основных средств был предложен новый алгоритм расчета амортизационных отчислений при переоценке основных средств, при котором поступивших денежных средств в виде выручки будет достаточно для покупки нового объекта основных средств.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Панков, Д.А. К проблеме учета амортизации как источника воспроизводства капитала / Д.А. Панков, Т.Н. Рыбак // Экономика. Финансы. Управление: производственно-практический журнал для руководителей и специалистов экономических служб. – 2009. – № 10. – С. 23–30.
2. Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов : постановление Министерства экономики, Министерства финансов, Министерства статистики, Министерства строительства и архитектуры Республики Беларусь, 27 февр. 2009 г., № 37/18/6.
3. Левкович, О.А. Бухгалтерский учет : учеб. пособие / О.А. Левкович, И.Н. Бурцева ; под общ. ред. О.А. Левковича. – 2-е изд., перераб. – Минск : Амалфея, 2004. – 575 с.
4. Инструкции по бухгалтерскому учету основных средств : постановление Минфина Республики Беларусь от 30 апр. 2012 г., № 26.
5. Постановление об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов : постановление Министерства финансов Республики Беларусь, 29 июня 2011 г., № 50.

## ЛОГИСТИКА

УДК 658.152

### РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРУП «БОРИСОВСКИЙ ХРУСТАЛЬНЫЙ ЗАВОД ИМ. ДЗЕРЖИНСКОГО»

**И.Я. ЛЯХОВА**

(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.Б. МАЛЕЙ)

*Представлен алгоритм построения системы распределения продукции ПРУП «Борисовский хрустальный завод им. Дзержинского» с учетом специфики производимой продукции, принципов, целей и задач коммерческой логистики, а также приведена прогнозная модель сбыта с ориентацией распределения медицинского стекла на российский и казахстанский рынки.*

Проблема выбора наиболее рациональных путей построения распределения готовой продукции на данном этапе развития логистики в Республике Беларусь до сих пор является одной из самых важных. Это связано с тем, что любое предприятие работает на получение прибыли, а верно выстроенная система распределения продукции способна сэкономить организации ощутимую долю финансовых ресурсов, тем самым, помогая снизить себестоимость, и, как следствие, отпускную цену, что откроет неограниченные возможности для привлечения новых клиентов (акции, распродажи, скидки). А, как известно, чем больше клиентов, тем больше продажи, и, соответственно, прибыль.

Существует масса теории по логистике, распределению и коммерции, главным синтезом чего является коммерческая логистика. Любую теорию можно расширять и перестраивать под климат определенной организации, что, при правильном обосновании повлечет за собой улучшение работы логистики в целом на предприятии. Для разработки примера стратегии распределения готовой продукции нами было выбрано предприятие «Борисовский хрустальный завод им. Дзержинского» и применены методологические аспекты коммерческой логистики, которые ранее нами были изучены и выявлены.

На предприятии «Борисовский хрустальный завод» логистика представлена совокупностью всех структурных подразделений, которые подчиняются антикризисному управляющему. Организационная структура управления логистикой данной организации есть организационная структура управления организацией, поскольку логистика охватывает все подразделения и все бизнес-процессы на предприятии. Основной целью предприятия является увеличение прибыли, что осуществимо при оптимизации логистических издержек, путем развития логистики на предприятии (в частности, распределительной). Кроме того, предприятие мало экспортирует, в то время как занимается производством не только хрусталя, но и медицинского стекла, что в настоящее время является востребованным на рынке медицины.

Для совершенствования работы логистической системы предприятия нами был предложен алгоритм построения системы распределения продукции, который может применяться не только для выбранной нами организации, но и для любого другого предприятия.

Так, предложенный нами алгоритм включает в себя следующие шаги:

1. Выделяем направления расширения сбыта;
2. Изучаем существующие рынки сбыта;
3. Определяем потенциальных покупателей;
4. Выявляем потребность у этих покупателей в продукте исследуемой организации и, исходя из запросов, корректировать конечный продукт;
5. Условно разбиваем рынки сбыта на зоны;
6. Определяем количество звеньев системы каналов распределения;
7. Выявляем собственную потребность в посредниках: их тип и количество каждого типа в системе распределения;
8. Подбираем соответствующих посредников-партнеров;
9. Распределяем функции по всем посредникам;
10. Интегрируем всех участников системы распределения путем внедрения программных продуктов, направленных на упрощение документооборота и ускорение обмена информацией;
11. Контроль и координация работы всей системы в режиме реального времени, что позволяет решать возникающие проблемы незамедлительно.

Далее, в соответствии с приведенным нами алгоритмом, окончательно определившись с направлением расширения сбыта медицинского стекла, нами были изучены существующие рынки сбыта ближнего зарубежья и определены потенциальные покупатели. Так, было принято решение строить систему распределения на рынки Российской Федерации и Республики Казахстан, поскольку с данными странами упрощен таможенный режим.

Выделив по шесть потенциальных покупателей медицинского стекла в каждой стране, нами были сгруппированы эти покупатели по городам, после чего мы произвели деление этих городов на сектора:

- 1) сектор «северный»: Санкт-Петербург, Мурманск;
- 2) сектор «центральный»: Москва, н.п. Хвостовичи, Уральск;
- 3) сектор «южный»: Бийск, Бердск, Караганда, Алматы, Шымкент.

Для наглядности, эти же сектора были представлены на рисунке 1.

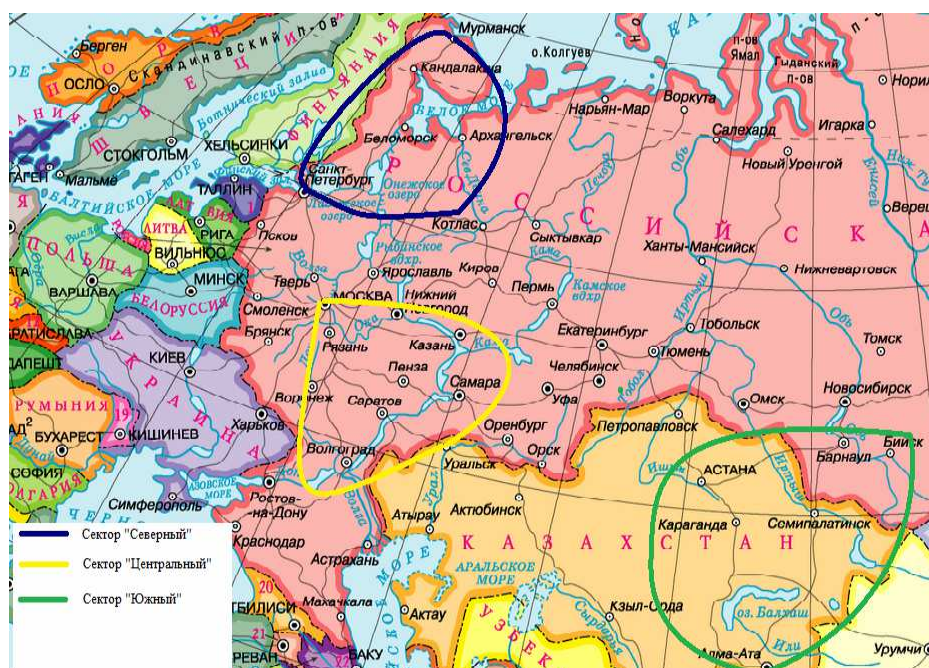


Рис. 1. Сектора распределения продукции ПРУП «Борисовский хрустальный завод» на территории Российской Федерации и Республики Казахстан

*Примечание: собственная разработка автора.*

Такое разделение потребителей на сектора позволит контролировать распределение продукции по регионам, концентрируя в центре каждого сектора общую партию готовой продукции и затем, в соответствии с запросами потребителей в секторах, распределять из каждого центра по своему сектору.

Для этих целей нами были выявлены и проанализированы логистические посредники в России и Казахстане, после чего пришли к выводу, что наиболее оптимальным посредником является международная логистическая компания «GEFCO», которая представлена как в России, так и в Казахстане, а также входит в пятнадцать лучших логистических компаний мира. Более того, данная компания представлена, в том числе и в г. Санкт-Петербург, г. Москва, г. Алматы и оказывает полный комплекс логистических услуг. Поэтому, данные города с представительствами компании «GEFCO» были названы «координирующими центрами».

Таким образом, в секторе «Северный» распределение будет осуществлять представительство «GEFCO», находящееся в г. Санкт-Петербург, в секторе «Центральный» – представительство в г. Москва, а в секторе «Южный» – г. Алматы (Алма-Ата). Так же следует отметить, что поставки напрямую будут происходить до Московского филиала, причем по ж/д, что так же было выявлено на основании проведенных анализов и расчетов, затем из Москвы по другим секторам и внутри секторов будет осуществлять распределение готовой продукции выбранный нами посредник. Схематическое распределение представлено на рисунке 2.



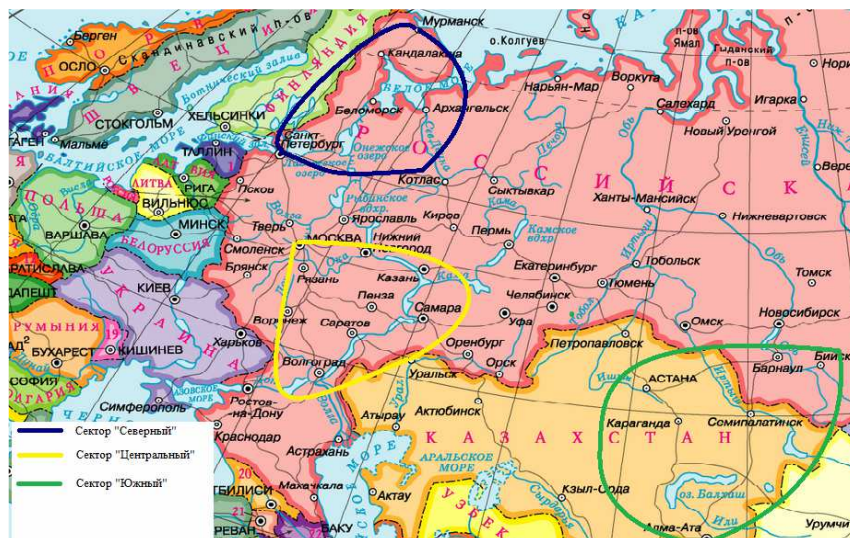


Рис. 2. Схема распределения продукции ПРУП «Борисовский хрустальный завод» по секторам в РФ и РК

*Примечание: собственная разработка автора.*

Кроме того, для упрощения документооборота и взаимодействия между участниками выстраиваемой системы распределения, для ПРУП «Борисовский хрустальный завод» было рекомендовано установить программу «1С: Документооборот 8. КОРП».

Для оценки целесообразности внедрения предложенных мероприятий, были произведены расчеты будущих годовых прибылей, которые показали, что: годовая прибыль от реализации продукции по предложенной модели сбыта составит 40 409 109 892,56 белорусских рублей, и от внедрения программного продукта «1С: Документооборот 8. КОРП» годовая прибыль составит 65 600 000 белорусских рублей.

Таким образом, полученные данные показывают эффективность предложенных мероприятий.

УДК 658.78

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ  
И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГЕРМАНИИ.  
ПРИМЕНЕНИЕ ОПЫТА В УСЛОВИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ****В.Л. ОБРОМПАЛЬСКИЙ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.Б. МАЛЕЙ)*

*Рассмотрены международные транспортные коридоры, их роль в развитии логистической инфраструктуры Германии, выделены основные факторы формирования логистической системы Германии, изучена концепция логистических платформ, проведена оценка внедрения опыта западных стран в развитии логистической системы Республики Беларусь.*

На сегодняшний день в мировой экономике наблюдается постоянное увеличение мирового товарооборота, обусловленное глобализацией бизнеса и интеграцией транспортных систем отдельных стран в мировую транспортную систему.

По данным всемирной торговой организации, мировой экспорт товаров в 2013 году составил 23,4 трлн. долл. США. Мировой товарооборот увеличился на 3,1% и составляет по подсчетам ВТО 56 трлн. 2 млрд. долл. США. В этих условиях для развитых стран, имеющих высокий уровень ВВП, важным фактором конкурентоспособности является наличие развитой транспортной системы, предназначенной для осуществления физического движения товарной массы по всему миру [1].

В данных целях по всему миру созданы и функционируют мировые транспортные сети, имеющие протяженность 37 млн км. Они включают в себя: 24 млн км автомобильных дорог, 1,25 млн км железнодорожных путей, 1,9 млн км трубопроводов, 9,5 млн км воздушных путей и 0,55 млн км речных путей. В странах Европы наиболее крупным и значимым элементом транспортных сетей являются международные транспортные коридоры [2].

В ходе исследования были изучены дефиниции категории «международный транспортный коридор» в различных экономических источниках. В данной статье будет использоваться определение комитета по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссии ООН. Таким образом, МТК – это часть национальной или международной транспортной системы, которая обеспечивает значительные международные грузовые и пассажирские перевозки между отдельными географическими районами, включает в себя подвижной состав и стационарные устройства всех видов транспорта, работающих на данном направлении, а так же совокупность технологических, организационно-правовых условий осуществления этих перевозок.

Транспортная система мира включает в себя около 80 международных транспортных коридоров, по которым осуществляется основная часть перевозочной деятельности в мире (рис. 1) [3]. Ведущую роль в формировании глобальных сетей играет европейский рынок. По оценкам экспертов, за последние 25 лет внутренние грузовые перевозки в Западной Европе увеличились в 2 раза.



Рис. 1. Географическое расположение международных транспортных коридоров



В рамках ЕС формирование новых транзитных транспортных магистралей осуществляется на основе Трансъвропейской транспортной сети. В основе концепции ее развития – принцип интеграции различных видов транспорта в мультимодальную транспортную сеть, которая при расширении на Восток (прежде всего в Россию) соединяется с транспортными сетями третьих стран.

В качестве примера развития международных транспортных коридоров рассмотрим транспортную инфраструктуру Германии. Тщательно спланированное и рациональное использование развитой транспортной инфраструктуры (включая международные транспортные коридоры) и географического положения вывели Германию в список стран с наиболее развитой логистической системой в мире.

По итогам исследования 2010 года Германия заняла первое место в списке стран с наиболее развитой системой торговой логистики, с индексом 4,11 балла, ранее занимавшая третье место.

В настоящий момент Германия получает доходы от логистической отрасли равные 6,7% от ВВП или 210 млрд евро. Общий доход от логистической отрасли в 29 странах ЕС равен 930 млрд евро. 23% из этого объема приходится на долю Германии.

Рейтинг стран с развитой логистической отраслью за 2010 год представлен в таблице 1.

Таблица 1

Топ-10 стран с развитой логистикой

Страна	LPI ранг	LPI, %	LPI от наивысшего ранга
Германия	1	4,11	100
Сингапур	2	4,09	99,2
Швеция	3	4,08	98,8
Нидерланды	4	4,07	98,5
Люксембург	5	3,98	95,7
Швейцария	6	3,97	95,5
Япония	7	3,97	95,2
Соединенное Королевство	8	3,95	94,9
Бельгия	9	3,94	94,5
Норвегия	10	3,93	94,2

На территории Германии в данный момент функционируют 4 международных транспортных коридора:

- МТК №2 Берлин – Варшава – Минск – Москва – Нижний Новгород;
- МТК №3 Дрезден-Львов-Киев;
- МТК №4 Дрезден/Нюрнберг – Стамбул;
- МТК №7 (Дунай) Северо-запад – Юго-восток.

Важным фактором в формировании международных транспортных коридоров на территории Германии являются крупные порты, как неотъемлемые структурные элементы транспортно-логистических центров и мульти модальных транспортных систем. В настоящее время в Германии насчитывается более 50 транспортно-логистических центров разного уровня, что составляет 90% покрытия всей территории. Благодаря этому все грузопотоки движутся от одного транспортно-логистического центра к другому, что позволяет использовать новейшие технологии грузопереработки и оптимизировать затраты в цепи поставок.

Транспортно-логистические центры в Германии располагаются преимущественно в крупных портовых городах таких как, например, Гамбург.

Гамбург – второй по величине морской порт Европы. Доки порта в Гамбурге занимают площадь в 7200 га, количество контейнеров, проходящих через порт ежегодно, постоянно увеличивается, и на сегодняшний день составляет 9,3 миллиона (139 млн тонн), более 12 600 логистических компаний имеют свой главный офис в Гамбурге, аэропорт Гамбург – важный пункт перегрузки срочного фрахта, к примеру, для морской и авиационной промышленности, исходя из этого, порт Гамбурга является более привлекательным транспортным узлом для логистических и судоходных компаний.

В соответствии с основными направлениями Европейской политики развития транспортных услуг интенсивно разрабатывается и внедряется концепция логистических платформ. Каждая такая платформа представляет собой ассоциацию транспортно-логистических предприятий частного и государственного секторов экономики, формируемую при поддержке региональных и местных властей с целью:

- оптимизации цепи поставки в соответствии с критерием максимизации качества транспортно-логистических услуг;
- роста конкурентоспособности транспортно-логистических фирм через снижение затрат и расширение спектра предлагаемых услуг;

- упрощения таможенных и административных процедур, обеспечение свободного выхода как на локальный и региональный, так и на международные рынки;
- интенсификации использования экологически чистых транспортных технологий;
- подъема благосостояния общества через увеличение занятости;
- повышения уровня профессиональной этики в отношениях как с клиентами, так и с партнерами [5].

В западных странах распространена практика создания транспортно-логистического центра, включающего в себя аэропорт, как неотъемлемый структурный элемент. Создание такого центра базируется на следующих ключевых аспектах, выделенных Семеновым Ю.Н.

- адаптивность аэропорта;
- рациональность стратегии реструктуризации аэропорта;
- перераспределение сфер интересов аэропорта;
- расширение клиентуры аэропорта.

В Республике Беларусь отсутствуют морские порты, однако основные функции данного структурного элемента транспортно-логистической системы в стране выполняют аэропорты. В настоящий момент в Республике Беларусь действуют 5 международных аэропортов:

- «Восточный»;
- «Гродно»;
- «Могилев»;
- «Минск-1»;
- «Национальный аэропорт Минск».

Характеристики действующих международных аэропортов Республики Беларуси представлены в таблице 1.2 [6]

Таблица 2

Характеристика действующих международных аэропортов Республики Беларусь

Название аэропорта	Максимальный взлетный вес воздушного судна, тонн	Размеры взлетно-посадочной полосы, м	Местоположение
«Восточный»	190	2606×42	г. Витебск
«Гродно»	200	2560×42	Гродненская область, Республика Беларусь
«Могилев»	170	2566×42	г. Могилев
«Минск-1»;	200	2000×60	г. Минск
«Национальный аэропорт Минск»	600	3641×60	г. Минск

«Национальный аэропорт Минск» является крупнейшим по объемам грузоперевозок аэропортом на территории Республики Беларусь (16 508,6 тонн в год). На его базе в 2014 году был создан транспортно-логистический центр РУП «Национальный аэропорт Минск», успешно функционирующий на сегодняшний день. Транспортно-логистический центр расположен на территории Национального аэропорта Минск, что позволяет с наименьшими затратами для перевозчика и для клиента осуществлять различные виды логистических и складских услуг.

На данный момент транспортно-логистический центр оказывает следующий комплекс услуг:

- транспортно-экспедиционные услуги;
- таможенное оформление;
- обработка грузов;
- услуги склада временного хранения и таможенного склада.

В состав транспортно-логистического центра РУП «Национальный аэропорт Минск» входят:

- транспортно-экспедиционный отдел;
- отдел по таможенному декларированию;
- склад временного хранения и таможенный склад.

Наличие отдела по таможенному декларированию, складов временного хранения и транспортно-экспедиционного отдела дает возможность предоставлять клиентам транспортно-логистического центра РУП «Национальный аэропорт Минск» полный спектр услуг, сопровождаемый высочайшим уровнем сервиса. Компактное размещение всех структур экономит как время, так и деньги клиента. Совокупность всех перечисленных факторов позволяет РУП «Национальный аэропорт Минск» сформировать локальную логистическую платформу.

Проведенное исследование международных транспортных коридоров и их влияния на развитие Германии позволяет утверждать, что в настоящий момент Германия является страной с одной из самых

развитых транспортно-логистических систем в мире. В качестве основных средств развития транспортно-логистических систем с применением международных транспортных коридоров, опираясь на опыт Германии, можно выделить следующие факторы:

- интенсивное использование международных транспортных коридоров, включая транспортно-логистические центры и аэропорты, как их неотъемлемые структурные элементы;
- сценарный подход при разработке планов развития транспортно-логистических систем;
- развитие концепции интермодальных перевозок на базе мультимодальных транспортных систем;
- улучшение многоуровневой совместимости между логистической, транспортной и информационной сетями путем их интегрирования в логистические платформы.

Реализация всех вышеперечисленных факторов на практике дает возможности для создания развитой транспортно-логистической системы конкурентоспособной в условиях глобализации бизнеса и интеграции транспортных систем отдельных стран в мировую транспортную систему [7].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Сафронов, С.В. World Trade Report 2014 [Электронный ресурс] / С.В. Сафронов. – Режим доступа: [http://www.ng.ru/ideas/2014-11-12/5\\_geneva.html](http://www.ng.ru/ideas/2014-11-12/5_geneva.html). – Дата доступа: 25.04.2016.
2. Свободная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Транспортная\\_система](https://ru.wikipedia.org/wiki/Транспортная_система). – Дата доступа: 03.03.2016.
3. Филина, В.Н. Транспортная логистика: современные проблемы и направления развития [Электронный ресурс] / В.Н. Филина. – Режим доступа: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2004/1/08>. – Дата доступа: 11.03.2016.
4. Ключа, В.Л. Логистика : пособие для студентов экон. фак., обучающихся по спец. 1-26 02 05 «Логистика» / В.Л. Ключа, А.В. Черновалов. – Минск : БГУ, 2012. – 319 с.
5. Семенов, Ю.Н. Роль аэропортов в реализации европейской политики развития интермодальных перевозок / Ю.Н. Семенов // Логистика: проблемы и решения. – 2010. – № 2 (27).
6. Характеристика аэропортов Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aviakassa.by/airports/Belarus>. – Дата доступа: 26.09.2016.
7. Веллапатиньо, Сэнди Аэропорт как логистический и распределительный центр для повышения национальной и региональной конкурентоспособности [Электронный ресурс] / Сэнди Веллапатиньо. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/aeroport-kak-logisticheskij-i-raspredelitelnyy-tsentr-dlya-povysheniya-natsionalnoy-i-regionalnoy-konkurentosposobnosti>. – Дата доступа: 26.09.2016.

УДК 338

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ»

А.О. ЛОКТЕВА

(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.Б. МАЛЕЙ)

*Рассмотрены значение и экономическая сущность понятия «управление запасами», проведен анализ определения и выявления общих ключевых выражений в определении, а также приняты меры по решению проблемы отсутствия единой трактовки понятия: предложено более полное и исчерпывающее понятие «управление запасами».*

В современном мире управлению запасами придается огромное значение. Управление запасами представляет собой проблему, общую для предприятий и фирм любого сектора системы хозяйствования. Запасы создаются в промышленности, розничной, оптовой торговле, на предприятиях и организациях различных форм собственности и направлений деятельности. Современные предприятия уже включили управление запасами в состав основных направлений активно осуществляемой стратегии своего поведения в рыночной среде и стараются использовать данный фактор повышения конкурентоспособности, поэтому так важно разобраться, что же на самом деле представляет собой управление запасами.

В этой связи целью данного исследования является изучение экономической сущности понятия «управление запасами».

Задачи работы: рассмотреть сущность понятия «управление запасами», выявить проблемы в этом определении.

Для решения поставленной задачи были изучены определения данного понятия. Следует отметить, что в литературе существует множество различных подходов к дефиниции понятия «управление запасами».

Результаты исследования дефиниций понятия «управление запасами» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Дефиниция понятия «управление запасами»

Источник	Определение
<a href="http://lib.sale/besplatno_menedjment/uvpravlennie-zapasami-predpriyatii.html">http://lib.sale/besplatno_menedjment/uvpravlennie-zapasami-predpriyatii.html</a> [1]	Управление запасами – это процессы создания требуемых объемов запасов и их поддержание на запланированном уровне в течение установленного периода времени.
<a href="http://www.znaytovar.ru/s/Sistemy_uvpravleniya_zapasami.html">http://www.znaytovar.ru/s/Sistemy_uvpravleniya_zapasami.html</a> [2]	Управление запасами – это комплекс мероприятий по созданию и пополнению запасов, организации непрерывного контроля и оперативного планирования поставок.
<a href="http://biznestermin.ru/biz13128.html">http://biznestermin.ru/biz13128.html</a> [3]	Управление запасами – это регулирование объема товарных запасов, комплектующих изделий, материалов для обеспечения бесперебойного ритма работы компании.
<a href="http://fill2001.narod.ru/UprZps.htm">http://fill2001.narod.ru/UprZps.htm</a> [4]	Управление запасами – это определение оптимального размера запаса для данной группы товара; методы поддержания оптимального запаса в цепочке поставок; методы оптимального обслуживания запаса.
<a href="http://slovoblog.ru/accountant/uvpravlennie_zapasami/">http://slovoblog.ru/accountant/uvpravlennie_zapasami/</a> [5]	Управление запасами – это регулирование объема товарного запаса компании таким образом, чтобы любые товары можно было поставить без задержки, но при этом не связывать запасом чрезмерно большие суммы денег.
<a href="http://slovarionline.ru/finansovyy_slovar/page/uvpravlennie_zapasami.13690">http://slovarionline.ru/finansovyy_slovar/page/uvpravlennie_zapasami.13690</a> [6]	Управление запасами – рационализация запасов произведенных товаров, незавершенного производства, сырья и других объектов деятельности предприятиями с целью уменьшения затрат хранения при обеспечении уровня обслуживания и бесперебойной работы предприятия.
<a href="http://financial-lawyer.ru/newsbox/uvpravlencu/finansovoe_planirovanie/124-528059.html">http://financial-lawyer.ru/newsbox/uvpravlencu/finansovoe_planirovanie/124-528059.html</a> [7]	Управление запасами – это оптимизация операций, непосредственно связанных с переработкой и оформлением грузов и координацией со службами закупок и продаж, расчет оптимального количества складов и места их расположения.

*Примечание: собственная разработка автора.*

Проанализировав таблицу 1 можно определить, что до настоящего времени не существует единого подхода к трактовке управления запасами. Для одних это процессы создания требуемых объемов запасов, для других – это комплекс мероприятий по созданию и пополнению запасов. Для третьих – оптими-

зация операций, непосредственно связанных с переработкой и оформлением грузов и координацией со службами закупок и продаж, расчет оптимального количества складов и места их расположения. Каждый прав, но даже сумма этих ответов не дает исчерпывающего определения управления запасами.

На основании проведенного исследования понятия «управление запасами» можно выделить общие признаки, присутствующие у многих авторов. Обобщим взгляды авторов в таблице 2.

Таблица 2

Анализ подходов к сущности понятия «управление запасами»

Автор	Ключевые слова (управление запасами – это)					
	создание требуемых объемов запасов и поддержание их уровня	регулирование объема товарных запасов	обеспечение бесперебойного ритма работы компании	деятельность с целью уменьшения затрат	расчет оптимального количества складов и места их расположения	другие
<a href="http://lib.sale/besplatno_menedjment/upravlenie-zapasami-predpriyatii.html">http://lib.sale/besplatno_menedjment/upravlenie-zapasami-predpriyatii.html</a> [1]	+					
<a href="http://www.znaytovar.ru/s/Sistem_y_upravleniya_zapasami.html">http://www.znaytovar.ru/s/Sistem_y_upravleniya_zapasami.html</a> [2]	+	+	+			
<a href="http://biznestermin.ru/biz13128.html">http://biznestermin.ru/biz13128.html</a> [3]		+				
<a href="http://fill2001.narod.ru/UprZps.htm">http://fill2001.narod.ru/UprZps.htm</a> [4]	+					
<a href="http://slovoblog.ru/accountant/upravlenie_zapasami/">http://slovoblog.ru/accountant/upravlenie_zapasami/</a> [5]			+	+		
<a href="http://slovarionline.ru/finansovyiy_slovar/page/upravlenie_zapasa mi.13690">http://slovarionline.ru/finansovyiy_slovar/page/upravlenie_zapasa mi.13690</a> [6]	+		+	+	+	
<a href="http://financial-lawyer.ru/newsbox/upravlencu/finansovoe_planirovanie/124-528059.html">http://financial-lawyer.ru/newsbox/upravlencu/finansovoe_planirovanie/124-528059.html</a> [7]					+	это оптимизация операций, непосредственно связанных с переработкой и оформлением грузов и координацией со службами закупок и продаж
Итого	4	2	3	2	2	

*Примечание: собственная разработка автора.*

Согласно данным таблицы 2 произвели анализ существующих точек зрения, относительно понятия управления запасами, по ключевым словам, что позволило придти к ниже изложенным выводам.

Самая многочисленная группа авторов в понятие «управление запасами» используют следующее ключевое выражение: создания требуемых объемов запасов и поддержание их уровня.

Все остальные группы исследователей характеризуют понятие «управление запасами» опираясь на следующие ключевые моменты: регулирование объема товарных запасов; обеспечения бесперебойного ритма работы компании; деятельность с целью уменьшения затрат; расчет оптимального количества складов и места их расположения.

Также существуют авторы, которые трактуют данное понятие иначе. На сайте [www. financial-lawyer.ru](http://www.financial-lawyer.ru) «управление запасами – это оптимизация операций, непосредственно связанных с переработкой и оформлением грузов и координацией со службами закупок и продаж» [7].

Управление запасами представляет собой проблему, общую для предприятий и фирм любого сектора системы хозяйствования. Запасы создаются в промышленности, розничной, оптовой торговле, на предприятиях и организациях различных форм собственности и направлений деятельности. Современ-

ные предприятия уже включили управление запасами в состав основных направлений активно осуществляемой стратегии своего поведения в рыночной среде и стараются использовать данный фактор повышения конкурентоспособности, поэтому так важно разобраться, что же на самом деле представляет экономическая сущность понятия «управление запасами».

Результаты выше проведенного анализа позволили сделать следующие выводы: Отсутствует единое, комплексное понимание термина «управление запасами», что может повлиять на усложнение при управлении запасами.

Запасы могут быть представлены производственными запасами, незавершенной продукцией и готовой продукцией. К производственным запасам относят запасы сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, топливо, отходы, запасные части и т.д. Запасы незавершенного производства: продукция частичной готовности; не полностью укомплектованная; не принятая заказчиком; незаконченные работы; продукция, не прошедшая предусмотренный технологией полный цикл производства. Запасы готовой продукции – это изделия и полуфабрикаты, полностью законченные обработкой, соответствующим стандартам и утвержденным техническим условиям, принятые на склад готовой продукции предприятия.

В любом вышеперечисленном виде запасов, запасы – это замороженные средства предприятия. Поэтому нужно контролировать, регулировать и устанавливать оптимальный уровень запасов.

Таким образом, с учетом всего вышесказанного можно предложить более полное и комплексное определение экономической сущности понятия «управление запасами»: Управление запасами – это процесс оптимизации операций, с целью расчета оптимального количества складов и места их расположения, создания требуемых объемов запасов, поддержание и регулирование объема товарных запасов, а также для обеспечения бесперебойного ритма работы компании с целью уменьшения всех возможных затрат.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Управление запасами на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://lib.sale/besplatno\\_menedjment/upravlenie-zapasami-predpriyatii.html](http://lib.sale/besplatno_menedjment/upravlenie-zapasami-predpriyatii.html). – Дата доступа: 19.09.2016.
2. Система управления запасами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.znaytovar.ru/s/Sistemy\\_upravleniya\\_zapasami.html](http://www.znaytovar.ru/s/Sistemy_upravleniya_zapasami.html). – Дата доступа: 19.09.2016.
3. Управление Запасами (значение) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biznestermin.ru/biz13128.html>. – Дата доступа: 19.09.2016.
4. Управление запасами в логистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fill2001.narod.ru/UprZps.htm>. – Дата доступа: 19.09.2016.
5. Управление запасами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://slovoblog.ru/accountant/upravlenie\\_zapasami/](http://slovoblog.ru/accountant/upravlenie_zapasami/). – Дата доступа: 19.09.2016.
6. Управление запасами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://slovarionline.ru/finansovyy\\_slovar/page/upravlenie\\_zapasami.13690](http://slovarionline.ru/finansovyy_slovar/page/upravlenie_zapasami.13690). – Дата доступа: 19.09.2016.
7. Управление запасами. Организация эффективного управления запасами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://financial-lawyer.ru/newsbox/upravlencu/finansovoe\\_planirovanie/124-528059.html](http://financial-lawyer.ru/newsbox/upravlencu/finansovoe_planirovanie/124-528059.html). – Дата доступа: 19.09.2016.

УДК 658.152

**ЛОГИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫМИ ГРУЗОВЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ –  
ОСНОВНОЙ КОМПОНЕНТ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

**П.О. ДЕЛЯНКОВА**  
(Представлено: А.Г. САМОЙЛОВА)

*На сегодняшний день складывается жесткая конкуренция при выборе транспортных услуг, эффективного вида транспорта для доставки внешнеторговых грузов. В связи с этим деятельность экспедиционно-транспортных фирм должна отвечать предъявляемым повышенным требованиям к качеству транспортного обслуживания внешнеэкономической деятельности предприятий. В статье рассмотрено понятие «международные грузовые перевозки», секреты конкурентоспособности транспортных перевозок и критерии выбора оптимальной транспортной компании.*

В современном мире международные грузоперевозки можно по праву считать лидирующими среди всех транспортных направлений. Они играют значимую роль в развитии мировой экономики, являясь важнейшим ее фактором, который способствует налаживанию сотрудничества и торговых отношений между странами-участницами перевозок [1].

В первую очередь необходимо обратить внимание на изучение понятия «международные грузовые перевозки».

Несмотря на внешние различия приведенных ниже определений, каждое из них имеет понятие "связь". Оно используется в смысле взаимной зависимости, обусловленности, соединения, скрепления, сращивания частей в целое. Чтобы раскрыть сущность термина «международные грузовые перевозки», проведен анализ его определения. Мнения и представления различных ученых изложены в таблице 1.

Таблица 1

Определение понятия «международные грузовые перевозки»

Автор	Определение
А. А. Касовский А. П. Кастрюк Р. Б. Ивуть И. В. Краско	«Международные грузовые перевозки – перемещение груза транспортным средством по определенной технологии и цепи поставок, состоят из логистических операций и функций, включая экспедирование, передачу прав и собственности на груз, таможенные процедуры и т. п.» [2, с. 150].
В.Т. Батычко	«Международные грузовые перевозки – это перевозка грузов между двумя и более государствами, выполняемая на условиях, которые установлены заключенными этими государствами международными соглашениями» [3].
<a href="http://studme.org">http://studme.org</a>	«Международные грузовые перевозки – перемещение грузов, осуществляемое посредством какого-либо вида транспорта и носящее международный характер, который может иметь место в двух случаях: 1) место отправления и место назначения находятся в разных странах; 2) перевозка осуществляется через территорию иностранного государства» [4].
<a href="http://avillon-motor.info">http://avillon-motor.info</a>	«Международные грузовые перевозки- это перевозки иностранных грузов, при которой пункт отправления или пункт назначения находятся за пределами страны» [5].
<a href="http://www.cargopost.ru">http://www.cargopost.ru</a>	«Международные перевозки грузов – это полный спектр логистических вариантов: перевозки автомобильным и железнодорожным транспортом, международные авиаперевозки грузов и международные морские грузоперевозки, доставка контейнеров и перевозка сборных грузов» [6].
<a href="http://www.tkbelun.ru">http://www.tkbelun.ru</a>	«Международные перевозки грузов – сложный процесс, предусматривающий знание множества тонкостей, решение различных организационных вопросов, доступный для реализации специалистам с обширными знаниями специфики рынка, солидным опытом работы» [7].
<a href="http://www.wiegand-logistics.ru">http://www.wiegand-logistics.ru</a>	«Международные перевозки грузов – это процесс перевозки груза любой сложности с использованием транспортных средств. [8].
<a href="http://delfin-logistic.ru">http://delfin-logistic.ru</a>	«Международная перевозка груза – это не просто перемещение груза из одной точки в другую, этот сложный процесс включает в себя выполнение целого ряда операций, в том числе всевозможные таможенные операции, заполнение документов на отправку и прием груза» [9].

*Примечание: собственная разработка автора.*

Таким образом, под международными грузовыми перевозками понимается перевозка грузов между двумя и более государствами, выполняемая на условиях, которые установлены заключенными этими государствами международными соглашениями.

Транспортная логистика развивается уже не одно столетие. За это время разработаны наиболее оптимальные условия, которые отвечают максимальной экономии расходов, без потери на качестве услуг. Можно выделить три секрета, с помощью которых транспортные перевозки становятся более продуктивными, экономически выгодными и конкурентоспособными.

Первый секрет - Выбор транспортного средства.

Для грузоперевозок имеет огромное значение, с помощью какого вида транспорта будет осуществлена доставка груза. Здесь действует такое правило: чем больше груз, тем меньше затраты на его перевозку за единицу. Исходя из этого, на дальние расстояния более эффективно транспортировать товар не самолетом или автомобилем, а железнодорожным составом или морскими судами. При этом теряется время, а вот экономия в деньгах очевидна, главное, чтобы товар не относился в скоропортящимся.

Второй секрет – объем груза.

Огромные затраты при перевозке грузов идут на такие статьи, как его подготовка, оформление, бухгалтерские операции, простой транспорта во время погрузки и разгрузки, эксплуатация и наконец забота об улучшении сервиса и обслуживания.. Эти расходы значительно сокращаются в том случае, если товар отправляется не несколько раз небольшими партиями, а одним багажом большого объема.

Третий секрет - Дальность маршрута.

Подготовка и использование транспорта изначально стоят немалых средств, которые затем распределяются на весь груз. Расходы снижаются с увеличением дистанции – чем дальше пункт назначения, тем меньше расходы на единицу расстояния. Именно поэтому выгоднее доставить один груз на дальнюю дистанцию, чем два – на короткую [10].

Какими принципами руководствоваться при выборе транспортной компании? Ведь, несомненно, грамотный выбор – это залог успешной и качественной перевозки груза в срок, в целости и сохранности [11].

Наиболее оптимальными критериями выбора транспортных организаций являются.

1. Заключение договора на услуги. Не стоит недооценивать роль договора, как документа, обеспечивающего соблюдения всех обязательств между заказчиком и исполнителем. Учитывая тот, факт, что чаще всего, транспортные компании работают по предоплате, этот документ нужен, в первую очередь, клиенту. В договоре должны быть четко прописаны области ответственности, в случаи возникновения порчи, частичной или полной утрате груза.

2. Страхование груза по желанию клиента. Если груз имеет большую стоимость, будет лучше, если транспортная компания предложит его застраховать, обезопасив себя от убытков в случаи форс-мажорных ситуаций. Транспортная компания, которой можно доверить груз, непременно имеет договор со страховой компанией.

3. Опыт грузоперевозчика в сфере услуг говорит о многом: чем старше компания, тем больше опыта и вариантов решения нестандартных задач.

4. Наличие складов, автопарка в собственности перевозчика является большим преимуществом, как с точки зрения дополнительного сервиса, так и в вопросах снижения себестоимости оказываемых услуг.

При выборе грузоперевозчика, оцениваются следующие показатели, характеризующие уровень качества услуг:

1. Уровень цен

Как правило, цена – это один из первых, можно сказать главных критериев выбора грузоперевозчика. Но это не всегда правильно. Вообще цена мало о чем говорит, тем более, как показывает практика, дешево и качественно – это два несовместимых понятия. Если взглянуть на этот вопрос с другой стороны, то приемлемый уровень цен может означать высокий профессионализм в организации работ и минимизацию издержек. Также, не малое количество фирм, озвучивая низкую цену, затем «добирают» фактическую сумму за счет «не включенных» в стоимость дополнительных услуг. Так что оценивать перевозчика по цене, разумнее в совокупности с другими показателями.

2. Наличие дополнительных услуг

Немаловажным преимуществом грузоперевозчика является возможность оказания им широкого спектра услуг: оптимизацию маршрутов движения, ответственное хранение на складе, забор и доставку груза без участия клиента, доставку «от двери до двери», погрузо-разгрузочные работы, страхование груза и т.д. Возможность предоставлять весь комплекс транспортных услуг говорит о высоком профессионализме перевозчика.

3. Географические возможности компании

Наличие широкой агентской сети, а так же неограниченность в выборе вида перевозки способствует оптимизации сроков и затрат на оказание услуг.



#### 4. Отзывы клиентов

Как транспортная компания реагирует на претензии? Как адаптируется при возникновении непредвиденных ситуаций? Ответ на эти вопросы могут дать, только те, кто уже сотрудничал с данной компанией. Всегда имеет смысл узнать мнение клиентов.

#### 5. Визуальная оценка

Личный визит в офис компании, общее впечатление, переговоры с сотрудниками, позволяет оценить, профессиональны ли кадры и в какой степени заслуживает доверия транспортная компания [12].

Критериев правильного выбора компании-перевозчика существует действительно много. Например, можно еще поинтересоваться логистикой компании: каким образом будет доставляться груз, какими транспортными путями, при каких погодных условиях, в какое время будет осуществляться движение (ночью пробок на дорогах гораздо меньше).

В любом бизнесе главное – держать равновесие и искать наилучшие варианты в области золотой середины. Грузоперевозки могут быть быстрыми – точно в срок. Качественными – надежными, аккуратными, со взаимным удовольствием от общения. Бюджетными – рациональными, с разумной ценой и разумным балансом между стоимостью и эффективностью.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Перевозки, прокат, продажа [Электронный ресурс] / Международные грузоперевозки. – 2015. – Режим доступа: <http://www.revevoz.by>. – Дата доступа: 05.09.2016.
2. Транспортная логистика : учеб.-метод. комплекс для студентов специальности 1-26 02 05 «Логистика» / Р.Б. Ивуть [и др.]. – Новополоцк : ПГУ, 2012. – 300 с.
3. Батычко, В.Т. Международное частное право : конспект лекций / В.Т. Батычко. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2011.
4. Организация международных перевозок [Электронный ресурс] / Понятие международных перевозок. – 2014. – Режим доступа: <http://studme.org>. – Дата доступа: 05.09.2016.
5. Международные перевозки [Электронный ресурс] / Сущность международных грузоперевозок. – 2013. – Режим доступа: <http://avillon-motor.info>. – Дата доступа: 05.09.2016.
6. Грузовые перевозки [Электронный ресурс] / Основы международных грузовых перевозок. – 2015. – Режим доступа: <http://www.cargopost.ru>. – Дата доступа: 10.09.2016.
7. Особенности грузовых международных перевозок [Электронный ресурс] / Международные перевозки грузов. – 2015. – Режим доступа: <http://www.tkbelun.ru>. – Дата доступа: 12.09.2016.
8. Грузовые перевозки [Электронный ресурс] / Перевозки грузов в международном сообщении. – 2013. – Режим доступа: <http://www.wiegand-logistics.ru>. – Дата доступа: 12.09.2016.
9. Международные перевозки грузов [Электронный ресурс] / Организация и управление международными перевозками. – Режим доступа: <http://delfin-logistic.ru>. – Дата доступа: 12.09.2016.
10. Перевозка грузов [Электронный ресурс] / Три секрета оптимальной экономии. – 2015. – Режим доступа: <http://www.vdnk/site/ru/transport.ru>. – Дата доступа: 12.09.2016.
11. Международные транспортные перевозки [Электронный ресурс] / Принцип выбора транспортной компании. – 2016. – Режим доступа: <http://old.tkals.ru>. – Дата доступа: 12.09.2016.
12. Транспортная логистика [Электронный ресурс] / Выбор грузоперевозчика. – 2014. – Режим доступа: <http://cargo-line.info/kak-vyibrat.ru>. – Дата доступа: 12.09.2016.

УДК 658.152

## СЕРВИСНАЯ ЛОГИСТИКА КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ БИЗНЕСА

А.Г. БАРАЧЕНЯ

(Представлено: А.Г. САМОЙЛОВА)

*В условиях глобализации, роста конкуренции на мировом, национальных, региональных рынках существенно возрастает роль качественного обслуживания потребителей. Разработка и реализация социальных программ в разных странах, развитие индустрии сервиса и концентрация в ней все большего числа предприятий и занятого населения предопределили выделение сервисной логистики в качестве самостоятельной функциональной области логистики. В статье рассмотрено понятие «логистический сервис» и показатели его качества.*

Сервисная логистика сегодня – это одна из наименее разработанных сфер с точки зрения теоретического и методологического аппарата. Несмотря на важность сервиса, до сих пор отсутствуют эффективные способы оценки его качества, что объясняется рядом особенностей сервиса в сравнении с продуктовыми характеристиками.

Прежде чем рассмотреть особенности сервиса и его показатели качества, определим, что же такое логистический сервис. Мнения и представления различных ученых изложены в таблице 1.

Таблица 1

Определение понятия «Логистический сервис»

Автор	Определение
П. А. Дроздов	Логистический сервис – управление цепью поставок товарной продукции по критерию минимума совокупных логистических издержек, связанных с обеспечением требуемого уровня ее продвижения на рынки сбыта, а также предпродажного и послепродажного обслуживания [1, с. 190].
Т. Н. Скоробогатова	Логистический сервис – совокупность нематериальных логистических операций, обеспечивающих максимальное удовлетворение спроса потребителей в процессе управления материальными и информационными потоками, наиболее оптимальным, с точки зрения затрат, способом [2, с. 86].
Т. В. Алесинская	Логистический сервис неразрывно связан с процессом распределения и представляет собой комплекс услуг, оказываемых в процессе заказа, покупки, поставки и дальнейшего обслуживания продукции [3, с. 280].
А. М. Гаджинский	Логистический сервис – процесс координации логистических операций, необходимых для оказания услуг наиболее эффективным способом с точки зрения затрат и удовлетворения запросов потребителей [4, с. 122].
О. В. Блейхер	Логистический сервис неразрывно связан с процессом распределения и представляет собой комплекс услуг, оказываемых в процессе поставки товаров [5, с. 92].
О. Б. Морозов	Логистический сервис – это любые методы, техники, технологии взаимодействия компании с клиентом для обеспечения непрерывной связи между моментом заказа и получения продукта с целью долгосрочного удовлетворения потребностей клиента [6, с. 212].
И. В. Павлюченко	Логистический сервис – это совокупность услуг, оказываемых в процессе поставки товара потребителю, которые являются завершающим этапом продвижения материального потока по логистической цепи [7, с. 72].

*Примечание: собственная разработка автора.*

Таким образом, под логистическим сервисом понимается совокупность функций, видов деятельности, услуг и нематериальных логистических операций в процессе управления потоками с целью удовлетворения запросов потребителей. В отличие от существующих понятий предлагаемое определение более полно охватывает все компоненты, необходимые для качественного функционирования логистического сервиса (материальные, финансовые и информационные потоки, удовлетворение запросов потребителей).

Предметом логистического сервиса является определенный набор соответствующих услуг, а объектом – с одной стороны, сам товар в его физической форме, с другой – различные потребители материального потока.

В условиях «рынка покупателя» продавец вынужден строить свою деятельность исходя из покупательского спроса. При этом спрос не ограничивается спросом на товар. Покупатель диктует свои условия также в области состава и качества услуг, оказываемых ему в процессе поставки этого товара. В связи с этим появилось новое понятие – «сервисная логистика».

Особенности сервисной логистики определяют ее содержание. Основными задачами этой дисциплины являются: определение перечня услуг; обеспечение качества сервисных работ; проектирование, формирование, использование, оптимизация сервисной службы; организация движения ресурсов для оказания услуг потребителям; согласование функций послепродажного обслуживания.

В современных условиях логистический сервис может осуществляться на всех этапах процесса воспроизводства: производства, распределения, обмена и потребления. Это объясняется разнообразием видов предоставляемых услуг и ростом спроса на новые виды услуг. В сфере производства на микроуровне логистическое обслуживание осуществляется в рамках отдельного предприятия; в сферах распределения и обмена логистический сервис многофункционален (услуги транспорта, складские, экспедиторские, информационные, финансово-кредитные и др.); в сфере потребления (производственного и непроизводственного) логистический сервис подразумевает послепродажное обслуживание – гарантийное и послегарантийное.

Виды логистического сервиса предопределяют сервисную стратегию организации, оказывающей услуги. В связи с этим выделяют следующие основные этапы деятельности организации, формирующей систему логистического сервиса:

1. Сегментирование рынка услуг – процесс деления потребителей данного рынка на отдельные группы, каждая из которых предъявляет свой специфический спрос на рынке. Причем для каждой из этих групп необходимы различные услуги и комплексы маркетинга. Главной задачей при проведении сегментирования является выбор признаков сегментации. Обычно учитываются географические, демографические, социально-экономические, национально-культурные, личностные и поведенческие факторы [8].

2. Предложение пакета услуг. Пакет услуг формируется в результате принятия решений о концепции предложения услуг в данной организации, сфере оказываемых услуг, их качестве и уровне. При этом принимаются в расчет основные элементы, характерные для услуг: качества персонала, который будет их выполнять; процесс оказания услуг и физические доводы их предоставления [9, с 343].

3. Разработка и реализация концепции предложения пакета услуг.

4. Политика и стратегия ценообразования на рынке услуг. Умелое обращение с ценовой эластичностью услуг позволяет извлекать дополнительные конкурентные преимущества из бизнеса.

5. Продвижение и продажа услуг. Покупка услуг сопровождается большим риском, поскольку клиенту труднее оценить их качество. В связи с этим возрастает роль внешней информации, источниками которой могут выступать работники организации или клиенты [10].

Таким образом, использование логистического сервиса в организации значительно повышает конкурентоспособность товаров. Однако в условиях расширения рынка и все большего разделения труда важно качественное предоставление услуг.

Качество предоставляемых услуг – общность всех признаков и свойств одного продукта или услуги, которая относится к способности продукта или услуги выполнять оговоренные или подразумеваемые требования.

Управлять качеством – значит обеспечивать соответствие стандарту качества при определенных экономических условиях. Базовые логистические услуги должны предоставляться на всем рынке по единому стандарту. Стандартом качества являются и соглашения между партнерами по договору [11].

Качество услуги оценивается как минимум по двум его составляющим: техническому и функциональному аспектам.

Техническое качество определяет, что получает клиент, т.е. представляет собой материальное содержание услуги. Техническое качество относительно легко определить, оценить и сравнить.

Функциональное качество проявляется в том, как оказывается услуга, т.е. в способе ее оказания. Функциональное качество труднее объективно измерить, систематизировать и проконтролировать. Его восприятие клиентами зависит от склонностей, а возможно, и предубеждений последних [12].

Высокое качество оказываемых услуг достигается при соединении технической и функциональной эффективности. Поставщику услуг полезно знать, какое измерение качества важнее для клиента.

Комплексность логистических процессов, предполагающая наличие многочисленных мест стыковки, еще более усложняет оценку качества. Требуется системная концепция для анализа качества всего логистического канала. Основным регулирующим механизмом по обеспечению качества является серия нормативов Международной организации стандартизации DIN ISO 9000 (ISO 9000 — серия международных стандартов, описывающих требования к системе менеджмента качества организаций и предприятий [11]), в том числе:

DIN ISO 9000 – управление качеством и нормативы качества (руководство по выбору и использованию);

DIN ISO 9001 – система обеспечения качеством (модель для организации обеспечения качества дизайна, разработок, производства, монтажа и обслуживания клиентов);

DIN ISO 9002 – система обеспечения качеством (модель для организации обеспечения качества при производстве и монтаже);

DIN ISO 9003 – система обеспечения качеством (модель для организации обеспечения качества при заключительном контроле);

DIN ISO 9004 – управление качеством и элементы системы управления качеством (руководство).

Часть 2 DIN ISO 9004 адресована сфере услуг. Использование этих норм в логистическом сервисе возможно при разумном переносе понятий, особенно содержащихся в DIN ISO 9002, в логистическую деятельность [13].

Для функционирования европейского рынка важно создание унифицированной системы обеспечения качества в сфере предоставления услуг. Качество логистической услуги может быть оценено только после ее предоставления при сравнении с закрепленными в договоре требованиями, которые, по возможности, должны ориентироваться на унифицированные стандарты.

Показатели, которыми характеризуются виды сервисного обслуживания, достаточно многочисленны, их можно объединить в группы по следующим критериям: номенклатура, количество, качество, время, цена, надежность предоставления услуг.

Критерии удовлетворения потребительского спроса включают:

1. число отказов со стороны производителя и поставщика по объему продаж и каждому виду номенклатуры в связи с отсутствием производственных ресурсов или неэффективностью их использования в рассматриваемый период;

2. время поставок относительно среднерыночного времени поставок по каждому виду продукции;

3. число потребительских отказов в связи с отклонением цен от среднерыночных;

4. вероятность безотказного выполнения принятого заказа по времени и качеству.

Критерии уровня оказания услуг производственного назначения характеризуют:

1. виды предоставляемых услуг и возможные объемы их обеспечения по сравнению с аналогичными показателями конкурентов;

2. качество услуг в сопоставлении со среднерыночным уровнем качества;

3. время оказания услуг по сравнению со среднерыночным;

4. цену услуг в сравнении со среднерыночной;

5. вероятностную оценку безотказности оказания услуг по времени и качеству.

Критерии уровня послепродажного обслуживания следующие:

1. число отказов от выполнения заявок клиентов на обслуживание;

2. показатели качества обслуживания по каждому виду продукции в сопоставлении со среднерыночным уровнем качества;

3. временные характеристики обслуживания;

4. ценовые характеристики каждого вида обслуживания в сравнении со среднерыночной ценой;

5. вероятностная оценка безотказности выполнения каждого вида послепродажного сервиса по критериям качества и времени [12].

Таким образом, качество услуг, сопутствующих товару, является необходимым условием как удовлетворения покупателей, так и реализации стратегии организации в области сбыта товаров.

Подводя итог, стоит отметить, что логистический сервис играет ключевую роль в создании индивидуального преимущества организации за счет предоставления качественных услуг потребителям.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дроздов, П.А. Основы логистики: учебное пособие / П.А. Дроздов. – Минск, 2008. – 211 с.
2. Скоробогатова, Т.Н. Логистика : учеб. пособие / Т.Н. Скоробогатова. – 2-е изд. – Симферополь : ООО «ДиАй-Пи», 2005. – 116 с.
3. Учебное пособие для подготовки к государственному итоговому междисциплинарному экзамену профессиональной подготовки менеджера по специальности 080507 «Менеджмент организации», бакалавра менеджмента по направлению 080500 «Менеджмент» / Т.В. Алесинская [и др.]; под общ. ред. В.Е. Ланкина. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2006. – 304 с.
4. Гаджинский, А.М. Логистика : учебник для вузов / А.М. Гаджинский. – Изд. 12-е, перераб. и доп. – М. : Дашков и К, 2006. – 298 с.
5. Блейхер, О.В. Логистика : учеб.-метод. комплекс / О.В. Блейхер. – Томск : ТПУ, 2009. – 102 с.
6. Морозов, О.Б. Основы логистической теории в практике успешного ведения современного бизнеса : спец. курс. Лекционные материалы к курсу / О.Б. Морозов. – СПб., 2005. – 235 с.
7. Павлюченко, И.В. Логистика: краткий теоретический курс / И.В. Павлюченко. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 95 с.
8. Рынок услуг [Электронный ресурс] / Сегментирование рынка услуг-2015. – Режим доступа: [http://www.adload.ru/page/mark2\\_687.htm](http://www.adload.ru/page/mark2_687.htm). – Дата доступа: 17.09.2016.
9. Логистика : учеб. пособие / И.М. Баско [и др.] ; под ред. д-ра экон. наук, профессора И.И. Полещук. – Минск : БГЭУ, 2007. – 431 с.
10. БарГУ [Электронный ресурс] / Система продвижения услуг. – Барановичи, 2015. – Режим доступа: <http://bargu.by/4180-sistema-prodvizheniya-uslug.html>. – Дата доступа: 17.09.2016.
11. Сервис [Электронный ресурс] / Управление качеством. – 2016. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Управление\\_качеством](https://ru.wikipedia.org/wiki/Управление_качеством). – Дата доступа: 17.09.2016.
12. Сервисная логистика [Электронный ресурс] / Понятие логистического сервиса. – 2015. – Режим доступа: <http://studopedia.info/4-50096.html>. – Дата доступа: 17.09.2016.
13. Международная стандартизация качеством [Электронный ресурс] / ISO 9000. – 2016. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/ISO\\_9000](https://ru.wikipedia.org/wiki/ISO_9000). – Дата доступа: 17.09.2016.

УДК 656.783

**ОБОСНОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ЗАПАСОВ  
В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ****А.Г. БАРАЧЕНЯ***(Представлено: канд. экон. наук. О.В. ДОДОНОВ)*

*Рассмотрены концепции управления запасами, раскрыта роль запасов в логистической системе, приведена классификация структуры запасов, обоснованы принципы структурирования запасов в логистической системе.*

Запасы как экономическая категория играют важную роль в логистической системе как производственной сферы, так и сферы обращения.

Во время управления логистическими процессами часто возникает сомнение относительно целесообразности содержания запасов вообще, возможность чего доводит удачный опыт концепции «точно-вовремя». Однако подавляющее большинство менеджеров по логистике считают целесообразным все-таки создавать запасы.

Разнополярность подходов в части необходимости создания запасов в логистической системе привело к обоснованию трех наиболее известных в мировой науке и практике концепций: концепции максимизации запасов, сторонники которой связывали необходимость увеличения запасов для роста объема производства, страхования сбоев поставок материалов и комплектующих, защиты от повышения закупочных цен, экономии на оптовых скидках и транспортировке; концепции минимизации запасов, сторонники которой сам факт накопления запасов считали признаком «проявления расточительства» (например, руководители компании «Тойота», и считали его причиной увеличения текущих затрат, снижения времени реакции на требования потребителя, прибыли на инвестированный капитал, перепроизводства, увеличения себестоимости продукции; концепция оптимизации запасов, развитие которой началось в 1931 г. (год выхода первой специализированной книги по управлению запасами), согласно которой признается целесообразность содержания запасов в оптимальном (чаще всего по критерию минимума совокупных затрат на создание и содержание запасов) размере [1]. До сих пор именно концепция является широко признанной и наиболее часто применяемой на предприятиях.

Таким образом, запасы играют как положительную, так и отрицательную роль в логистических системах. Положительная роль запасов заключается в том, что они обеспечивают непрерывность процесса производства и сбыта, являясь своеобразным буфером, сглаживающим непредвиденные колебания спроса, сбоя в поставках, повышают надежность логистического менеджмента. Негативной стороной запасов является то, что в них замораживаются значительные финансовые ресурсы и объемы товарно-материальных ценностей, которые могли бы быть использованы фирмой на другие цели (например, инвестирование в новые технологии, маркетинг, повышение производительности труда и т.п.).

Поиск оптимального размера запасов в логистической системе основан на применении значительного спектра методик, обоснованных зарубежными и современными белорусскими учеными-экономистами, среди которых выделяются результаты научных исследований С. Кржычаника [1] и М.А. Слонимской [2].

В то же время, выбор оптимального размера запаса в логистической системе не может быть правильным без учета их структуры. Однако данный аспект наименее изучен современными учеными-экономистами.

Таким образом, целью данной статьи является обоснование принципов структурирования запасов в логистической системе, соблюдение которых позволит определить их оптимальный размер.

Общепринятая формулировка гласит: запас – это находящаяся на разных стадиях производства и обращения продукция производственно-технического назначения, изделия народного потребления и другие товары, ожидающие вступления в процесс производственного или личного потребления [3].

Понятие запаса является одним из ключевых в логистике. Взятое из природы сырье, прежде чем в виде готового изделия попасть к конечному потребителю, перемещается, соединяется с другими материалами, подвергается производственной обработке. Продвигаясь по материалопроводящей цепи сырье (а впоследствии полуфабрикат и готовый продукт) периодически задерживается, ожидая своей очереди вступления в ту или иную производственную операцию.

Формируя запасы, субъекты хозяйственной деятельности осуществляют важные коммерческие функции: сокращают запасы поставщиков и потребителей; осуществляют транспортировку, рекламу; оказывают консультативно-информационные услуги. К основным мотивам (причинам), которыми они руководствуются при этом, относятся:

1. Возможное колебание спроса.
2. Временные скидки на покупку крупной партии товаров.
3. Угроза роста цен или дефицита товаров.
4. Возможность сэкономить на транспортировке и административном оформлении груза.
5. Угроза нарушения установленного графика поставок.
6. Увеличение затрат на переналадку оборудования при выпуске единичной продукции.
7. Возможность равномерно осуществлять операции по распределению продукции независимо от колебаний производственного графика и наоборот.
8. Эффект от немедленного удовлетворения потребности покупателя.
9. Угроза простоя производственной системы за отсутствия комплектующих.
10. Упрощение процесса управления логистической деятельностью.

Последний мотив создания запасов является решающим, поскольку в большинстве перечисленных случаев необходимость создания запасов можно заменить созданием логистических технологий быстрого реагирования [3]. Исходя из этого, появляется необходимость структурирования запаса.

Товарный запас состоит из ликвидной части и балласта (рис.).



Рис. Структура запаса

Примечание: источник [4].

Ликвидный запас – часть запаса, которая соответствует нормативу запаса, и не является балластным.

Балластным считается товар, по которому имеются сверхнормативные запасы, и которые приносят логистической системе убытки из-за замораживания активов и увеличения расходов, связанных с их складским обслуживанием. К балласту относится весь запас, который превышает ликвидную часть. Балласт разделяется на следующие виды:

- Сверхзапас – часть запаса, которая превышает ликвидный запас, но меньше чем нормативный размер запаса, рассчитанный на 12 месяцев вперед (годовой запас).

- Малоликвидный запас – часть запаса, которая превышает годовой размер запаса.

К виду балласта «Неликвидный запас» может быть отнесен весь фактический запас при одновременном выполнении условий:

- нет прогнозов продаж на 12 месяцев вперед;
- нет статистики продаж за 12 месяцев;
- первый запас появился более чем 12 месяцев назад, т.е. не относим к неликвидному балласту «новый» товар (величина 12 месяцев, предлагаемая для оценки уровня балласта – экспертная).

Исходя из общей структуры запаса, возникает необходимость в разработке принципов ее построения.

В широком смысле, само понятие «принцип» (лат. *principium*, греч. *αρχή*) означает руководящее положение, основное правило, установку для какой-либо деятельности [5]. В нашем случае, руководящим положением является невозможность оптимизации запасов в логистической системе без совершенствования структуры запасов – то есть ликвидации (минимизации) балласта; а установкой в деятельности логистической системы является увеличение ликвидного запаса. В таком случае, обоснование принципов оптимизации запасов в логистической системе априори устраняет противоречия в спорном моменте – необходим ли запас вообще, и в каком количестве, поскольку в основу поиска ответа на данный вопрос заложена оптимальная структура запаса с ее разделением на ликвидную часть и балласт.

Таким образом, нами обосновываются основные принципы оптимизации запасов в логистической системе.

Принцип построения товарного запаса на основе сравнительного анализа фактического и нормативного запаса. Стоит отметить, что данный принцип является самым простым. В качестве норматива выбирается максимальное значение из суммы прогнозов продаж или статистики продаж. Эта величина рассчитывается на время, необходимое для поддержания оптимального уровня запаса как в цепочке поставок (в системе), так и на складе. При расчете нормативного уровня запаса в системе необходимо учитывать время на производство товара (выполнение поставки), время доставки, время между заказами и поддерживаемый страховой запас. При расчете нормативного уровня запаса на складе необходимо учитывать время между заказами и поддерживаемый страховой запас. В конечном счете, проводится сопоставление фактического запаса и нормативного.

Принцип быстрого реагирования. Использование этого принципа уменьшает запасы готовой продукции до определенной величины, но не ниже уровня, способствующего быстрому удовлетворению спроса большей части покупателей. Уменьшается время реакции логистической системы на изменения спроса, запасы сосредотачиваются и пополняются в конкретных точках продаж, имеется гибкое взаимодействие партнеров в интегрированной логистической сети, значительно повышается оборачиваемость запасов.

Принцип максимального запаса. Данный принцип является «устаревшим» и в наши дни почти не используется. Он основывается на максимальном удовлетворении потребителей в любое время года, однако не учитываются такие показатели как падение покупательской способности, изменение предпочтений и т.д. В связи с этим предприятие терпит колоссальные убытки за счет «простоя» запасов.

Принцип минимизации запаса. Данный принцип является экономически выгодным, поскольку затраты на запасы не велики, а сами запасы не значительны, либо отсутствуют вовсе. Однако это не всегда самый верный принцип, поскольку он не учитывает увеличение потребительского спроса, задержки в поставке, сбои в производстве и т.д.

Очевидно, что в самом подходе к оптимизации запасов в логистической системе на основе принципов учтены концептуальные положения как максимизации, где учитывается необходимость увеличения ликвидных запасов, так и минимизации, где понимается «балласт», которые должен быть сведен к минимуму.

Таким образом, следует учитывать множество критериев, что бы выбрать верный вариант структурирования запасов. Необходимо так же учитывать и конкретное состояние и проблемы формирования запасов в логистической системе, различное местонахождение запасов (товары в пути, производстве, в розничной или оптовой торговле). Эти факторы определяют изменение структуры запасов в логистической системе.

На основе проведенных исследований можно сделать следующие выводы.

– Притом, что запасы – как экономическая категория, играют важную роль в функционировании логистической системы, их перерасход или нехватка ухудшают ее развитие, что требует оптимизации их структуры.

– Выбор оптимального размера запаса в логистической системе требует их структурирования с разделением на ликвидные и балластные, где для формирования первых возможно применение концепции максимизации, а вторых, соответственно – концепции минимизации, в чем, на наш взгляд, и состоит оптимизация запасов в логистической системе.

– Для достижения оптимальной структуры запаса в логистической системе необходимо соблюдать следующие принципы – построения товарного запаса на основе сравнительного анализа фактического и нормативного запаса, быстрого реагирования, максимального запаса, минимизации запаса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Krzyżaniak, S. Podstawy zarządzania zapasami w przykładach / S. Krzyżaniak. – Poznań : Biblioteka logistyka, 2005. – С. 19–39.
2. Слонимская, М.А. Логистика : учеб. пособие / М.А. Слонимская. – Минск : БГЭУ, 2011 – С. 90–95.
3. Виды запасов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://studbooks.net/50932/logistika/vidy\\_zapasov](http://studbooks.net/50932/logistika/vidy_zapasov). – Дата доступа: 18.09.2016.
4. Принцип оценки товарного запаса на основе сравнительного анализа фактического и нормативного запаса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wikipro.ru/index.php>. – Дата доступа: 18.09.2016.
5. Материал из Википедии – свободной энциклопедии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>. – Дата доступа: 20.09.2016.

УДК 658.152

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ  
НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ЛОГИСТИКИ НА ПРИМЕРЕ ЧП «МАШИНОСТРОИТЕЛЬНАЯ  
КОМПАНИЯ «ВИТЕБСКИЕ ПОДЪЕМНИКИ»****В.С. ГЛАЗКИН***(Представлено: А.Г. САМОЙЛОВА)*

*Актуальность данного исследования заключается в том факте, что далеко не каждое производственное предприятие способно эффективно осуществлять свою деятельность без рационально построенного процесса распределения – начиная с выбора рынка распределения продукции, заканчивая внедрением логистических методов при управлении распределением готовой продукции. Рассмотрены понятие и значение распределительной логистики, проведен анализ системы распределения продукции ЧП «Машиностроительная компания «Витебские подъемники», исследованы рыночные возможности и предложено перепроектирование каналов распределения, проработаны соответствующие организационные изменения на предприятии.*

В современном мире успешность и конкурентоспособность компании во многом зависит не столько оттого, что она производит, сколько от того, как она это делает. Решающее значение для достижения успеха на рынке играют бизнес-процессы, которые обеспечивают удовлетворение спроса наиболее гибким и надежным способом. Иными словами, успешность предприятия напрямую связана с тем, как оно управляет своими процессами, и насколько эти процессы соответствуют потребностям рынка. Данный вид деятельности имеет такое же значение, как и качество или стоимость производимой продукции.

Основой успеха коммерческой организации является выполнение цели: “подойти как можно ближе к конечному потребителю”. Это требует предельной степени гибкости и высокой оперативности.

Также во многом успех предприятия зависит от такого фактора, как охват рынка сбыта. Поскольку благодаря современному средству получения информации, а именно, сети “Internet”, спрос на продукцию становится глобальным. Современный посредник, либо покупатель на любом рынке требует от поставщиков продукции максимально возможного уровня обслуживания, особенно в том, что касается службы доставки.

Чтобы решить задачу удовлетворения глобального спроса на продукцию субъекты экономической деятельности прибегают к помощи распределительной логистики. Следует отметить, что в экономической литературе и по сей день существует множество различных подходов к трактовке понятия «распределительная логистика». Однако на основе сравнительного анализа нами предложено следующее определение понятия «распределительная логистика». Распределительная логистика – это комплекс взаимосвязанных функций, реализуемых в процессе управления каналным и физическим распределением готовой продукции и услуг с целью удовлетворения спроса потребителей и получения прибыли [1, с. 153].

Данный вид логистической деятельности выполняет следующие функции:

- определение покупательского спроса и организация его удовлетворения;
- установление хозяйственных связей по поставкам товаров и оказания услуг потребителям;
- построение распределительной структуры распределительных каналов;
- накопление, сортировка и размещение готовой продукции;
- транспортировка готовой продукции;
- управление запасами;
- выбор рациональных форм товародвижения;
- мониторинг и информационная поддержка распределения [2, с. 62].

Основная цель логистической системы распределения заключается в том, чтобы доставить товар в необходимом количестве, в нужное место и в нужное время. В отличие от маркетинга, который занимается выявлением и стимулированием спроса, логистика призвана удовлетворять сформированный маркетингом спрос с минимальными затратами. Очевидно, что решение задачи организации каналов распределения играет при этом важную роль [3, с. 71].

Выбор того или иного метода организации сбыта зависит от конкретных условий рынка, продаж и стратегии самой фирмы.

При построении канала распределения следует учесть множество нюансов. А правильное его построение принесет увеличение прибыли организации [4, с. 35].

В ходе исследования нормативно-правовой базы Беларуси в затронутой нами области, было выявлено, что государство уделяет внимание развитию данного вида деятельности.



Частное предприятие «Витебские Подъемники» – динамично развивающееся предприятие машиностроения, специализирующееся на производстве подъемно-транспортного оборудования, соответствующего современным стандартам качества. Оно обладает достаточно мощным производственным потенциалом.

Деятельность ЧП «Витебские Подъемники» имеет как сильные, так и слабые стороны. Организация имеет ряд преимуществ по отношению к своим прямым конкурентам. К числу весьма значимых преимуществ следует отнести высокое качество выпускаемой продукции и ее соответствие современным стандартам качества, а также широкий ассортимент и низкую цену.

Анализ платежеспособности ЧП «Витебские Подъемники» показал, что организация неплатежеспособна в краткосрочном периоде. А именно, предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Кроме того, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами свидетельствует об отсутствии у предприятия собственного оборотного капитала. Оборотные активы сформированы за счет заемных средств, и зависимость от заемщиков высока, что делает риск невыплаты по обязательствам и потери устойчивости высоким. Однако коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами говорит о нормальной платежеспособности организации в целом.

Уменьшение доли основных средств свидетельствует о снижении накладных расходов. Однако их доля все еще остается значительной, что влечет за собой значительную чувствительность к изменению объема выручки. Для сохранения финансовой устойчивости предприятию необходимо иметь высокую долю собственного капитала в источниках финансирования. Стоит отметить, что за 2014 г. его доля выросла почти до 25%, что можно отметить как положительную тенденцию.

Увеличение дебиторской задолженности является негативным изменением и может быть вызвано проблемами, связанными с оплатой продукции предприятия либо активным предоставлением продукции в кредит.

Что касается пассивов предприятия, то здесь темп прироста собственных средств опережает темп прироста заемных средств, что способствует укреплению финансовой устойчивости ЧП «Витебские Подъемники».

Нулевое изменение доли добавочного фонда свидетельствует об отсутствии быстрого развития предприятия, т.к. эта часть собственного капитала создается в процессе хозяйственной деятельности.

Анализ использования прибыли показал, что в начале 2014 г. основную долю прибыли занимала прибыль от реализации продукции, однако к концу периода ее доля сократилась в пользу прибыли по финансовой деятельности. Доля чистой прибыли возрастает, что, несомненно, является положительным моментом.

Логистическая система ЧП «Витебские Подъемники» представляет собой совокупность таких подразделений предприятия, как отдел материально-технического снабжения, отдел маркетинга и сбыта, а также склад. Взаимосвязи этих отделов друг с другом и другими подразделениями предприятия, а также с внешними контрагентами: поставщиками, покупателями, дилерами и дистрибьюторами. Такие взаимосвязи можно проследить по движению потоков: материальных, информационных, финансовых и др.

На предприятии нет службы логистики, подразделения, отвечающие за управление материальными и сопутствующими им потоками, сводятся к отделу материально-технического снабжения, складу и отделу маркетинга и сбыта.

Сбытом готовой продукции на ЧП «Витебские Подъемники» занимается отдел маркетинга и сбыта. К основным задачам отдела относятся: обеспечение реализации продукции предприятия, привлечение новых заказов, контроль поставки продукции потребителю, а также возврат денежных средств за продукцию.

В результате исследования структуры распределения готовой продукции ЧП «Витебские Подъемники» было выявлено, что предприятие использует эксклюзивный тип распределения готовой продукции. Данный тип подразумевает под собой продажи напрямую от производителя потребителю, а также сбыт продукции через официальных дилеров. Целесообразным был бы переход к интенсивному типу распределения продукции, который подразумевает под собой переход к более широкому каналу распределения, увеличению количества и видов посредников, а также изменения в производственных мощностях и организационной структуре предприятия.

Таким образом, на взгляд автора, основной проблемой на предприятии является недостаточное количество посредников, а соответственно и недостаточный охват рынка автогидроподъемников и специализированного оборудования.

Решением данной проблемы предприятия, с нашей точки зрения, может быть переход от прямого сбыта к смешанному на внутреннем рынке. А также увеличение количества дилеров в наиболее перспективных, с точки зрения емкости, регионах на внешнем рынке.

Для осуществления поставленных задач, нами был усовершенствован бизнес-процесс управления распределением, введено две новые должности и разработана система мотивации нового сотрудника,

проведено маркетинговое исследование внутреннего и внешнего рынков, были перепроектированы каналы распределения, проведен расчет экономической эффективности данных мероприятий, а также разработан механизм внедрения и учтены риски при осуществлении внедрения усовершенствованной нами системы управления распределением готовой продукцией.

По итогам наших расчетов, предлагаемые мероприятия приведут как минимум к десятипроцентному увеличению объемов сбыта готовой продукции. Также стоит отметить, что согласно проведенным нами исследованиям, внедрение данных усовершенствований займет около пяти месяцев.

Таким образом, данная разработка является актуальной для ЧП «Витебские Подъемники», поскольку позволит увеличить объем сбыта, а также доли предприятия на рынке.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Алесинская, Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления / Т.В. Алесинская. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2009. – 79 с.
2. Бережной, В.И. Методы и модели управления материальными потоками микрологистической системы автопредприятия / В.И. Бережной, Е.В. Бережная. – Ставрополь, 2014 – 321 с.
3. Ельдештейн, Ю.М. Логистика : учеб. пособие / Ю.М. Ельдештейн. – М. : Юнити, 2010. – 211 с.
4. Семенов, А.И. Предпринимательская логистика / И.И. Семенов. – СПб. : Политехника, 2010 – 140 с.

УДК 658.152

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СЕРВИСНОЙ ЛОГИСТИКОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ  
ОАО «МОЗЫРСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»****К.С. БАЖАНОВА***(Представлено: А.Г. САМОЙЛОВА)*

*В условиях глобализации и роста конкуренции существенно возрастает роль качественного обслуживания потребителей. В статье рассмотрены понятие «сервисная логистика», предложен алгоритм создания конкурентоспособной стратегии сервисной логистики ОАО «Мозырский машиностроительный завод» с учетом опыта аналогичного российского предприятия – ОАО «Тракторная компания «ВзТЗ», жизненный цикл логистических услуг которого значительно превышает жизненный цикл гарантийной работы оборудования.*

Стремительный прогресс в разработке информационных и коммуникационных систем, глобальная динамичная конкуренция и растущие требования клиентов – явились главными предпосылками пересмотра деятельности фирм по созданию более эффективных систем обеспечения конкурентоспособности предприятия и продукции, более полного удовлетворения потребностей клиентов. И одним из ключевых инструментов при этом выступает сервисная логистика. Деятельность промышленного предприятия выпускающего технически сложные изделия, такие как машины, оборудование, сегодня обречена на неудачу, если на предприятии должным образом не организован высококачественный сервис – это неременное условие рыночного успеха товара и предприятия в целом. Технически сложный товар в отсутствие сервисного обслуживания теряет свою потребительскую ценность (или часть ее), становится неконкурентоспособным и отвергается покупателем.

Сервисная логистика – это раздел логистики, в котором изучается оптимизация потоков услуг, предоставляемых предприятиями потребителям продукции, оказываемых друг другу партнерами по логистической цепи, а также внутрифирменных потоков.

Цель сервисной логистики – управление потоками услуг (и связанными с ними материальными, информационными, финансовыми, кадровыми и другими потоками) для предоставления «внутренним» и «внешним» клиентам возможности получать требующиеся им услуги в соответствии с логистическим правилом «семи Н».[5]

Зарубежные авторы, обсуждая проблемы сервисной логистики, пользуются термином «логистика сервисного отклика» (service response logistics – SRL). Под ним понимается процесс координации логистических операций, необходимых для оказания услуг наиболее эффективным способом с точки зрения затрат и удовлетворения запросов потребителей.

Разработка стратегии сервисной логистики предполагает принятие серии взаимосвязанных ключевых решений, которые определяются тремя параметрами. Эти параметры характеризуют совокупное предложение полезной функции, поставляемой на рынок; речь идет о разработке продукции, о планировании обслуживания и об установлении системы управления предложением услуг на весь период их жизненного цикла.

ОАО «Мозырский машиностроительный завод» – основан в 1950-е годы. С 2004 года входит в состав производственного объединения «Минский тракторный завод». Основным профилем предприятия на протяжении многих лет является производство машин для целей мелиорации и сельского хозяйства: траншейных экскаваторов, дренажных машин, машин для торфоразработки. Предприятие выпускает большую номенклатуру машиностроительной продукции, в том числе для сельского, лесного хозяйства, для нужд предприятий энергетического комплекса, мелиораторов и дорожников [1].

ОАО «Мозырский машиностроительный завод» реализует свою продукцию как в Республике Беларусь, так и за ее пределами. Потребителями ОАО «Мозырский машиностроительный завод» техники являются промышленные предприятия и сельские хозяйства.

В Республике Беларусь продукция ОАО «Мозырский машиностроительный завод» техники продается как напрямую потребителям, так и через оптовых посредников.

Тщательное формулирование конкурентоспособной стратегии сервисной логистики ОАО «Мозырский машиностроительный завод» предполагает учет всех связей между всеми производственно-коммерческими видами деятельности, которые, собственно, и определяют характер товара, отвечающий новым ожиданиям потребителей.

Для того чтобы определить сервисную политику ОАО «Мозырский машиностроительный завод», необходимо пройти следующие основные этапы:

– Составление списка взаимосвязей, которыми необходимо управлять как внутри предприятия, так и вне его в рамках планирования сервиса.

– Формирование совокупности взаимосвязанных и взаимодополняющих целей; программирование их достижения во времени в зависимости от становления системы смешанного обслуживания на заводе.

Все мероприятия, направленные на развитие системы сервисной логистики ОАО «Мозырский машиностроительный завод» должны строиться на основе диагностики общей системы логистики, учета особенностей сбыта и обслуживания продукции.

Всю сервисную работу на ОАО «Мозырский машиностроительный завод» можно разделить на три группы:

1. Гарантийное сервисное обслуживание. Сюда необходимо отнести работу по техническому обслуживанию и бесплатному ремонту реализованного оборудования. Этот вид услуг на предприятии существует в настоящее время, однако в процессе продвижения на этот фактор не уделяется внимания. При этом, важность данной маркетинговой переменной весьма важна, особенно для такой продукции как мельничное, элеваторное и транспортирующее оборудование, являющееся достаточно сложным в ремонте.

2. Сервисное обслуживание после истечения гарантийного срока. В настоящее время на предприятии данный вид услуг не практикуется, и сводится к продаже запасных частей на проданное оборудование. Предлагается акцентировать внимание на данном виде услуг. А именно, необходимо предлагать такой вид услуг, как замена узлов и деталей оборудования с установкой и их настройкой. Это достаточно удобно, так как потребителю приходится в своем регионе искать специалиста по ремонту и наладке элеваторного оборудования, что является довольно непростой задачей. Данный вид услуг на ОАО «Мозырский машиностроительный завод» необходимо развивать, так как он способен принести предприятию значительную прибыль. Стоимость ремонта оборудования колеблется от 30 до 50% его розничной цены;

3. Ремонт и наладка оборудования, выпускаемого предприятиями-конкурентами. Этот вид деятельности является более сложным для описываемого предприятия и требует изучения и анализа. Однако, безусловно, оно заслуживает внимания. Здесь есть два варианта развития данного вида бизнеса. Первый – это закупка запасных частей у предприятий производителей, второй вариант – производство запасных частей силами ОАО «Мозырский машиностроительный завод». Второй вариант экономически наиболее выгоден, однако требует проведения постоянного мониторинга рынка, налаживания эффективно действующей системы обратной связи с потребителями. Реализовать в настоящее время данный проект, не представляется возможным, однако проводить работу в данном направлении крайне необходимо. Для этого необходимо разработать паспорт покупателя, список клиентов (потребителей), приобретавших оборудование у основных конкурентов. Кроме того, необходим перечень оборудования, пользующегося наибольшим спросом среди потребителей. При первом варианте реализации проекта также возникает риск создания нереализуемого резервного запаса или невозможности выполнения заказа из-за отсутствия того или иного компонента или узла развития ОАО «Мозырский машиностроительный завод» на ближайшие пять лет.

Для развития описанных выше мероприятий на первоначальном этапе не потребуется значительное увеличение штата сотрудников и значительных инвестиций.

В дальнейшем, развитие сервисной деятельности потребует увеличение численности персонала работников.

Работу с клиентами, работникам отдела маркетинга ОАО «Мозырский машиностроительный завод» необходимо начинать, прежде всего, с создания базы данных по ним. Таким образом, можно получить адресный материал потенциальных клиентов, который является весьма важным для предприятия. Данные необходимо внести в реестр, туда же следует внести и клиентов, которые уже приобрели продукцию ОАО «Мозырский машиностроительный завод».

Менеджеры предприятия должны занести все эти данные в специальную таблицу, в которой будут указываться инициалы покупателя, название компании, возможные сервисные услуги, контакты.

Таким образом, о потенциальных клиентах всегда будет известно: с кем из них проводился последний контакт и каким образом. Цели информирования могут быть направлены: на продвижение нового вида продукции, всего ассортиментного ряда и послепродажных услуг предприятия и др. Рекламная рассылка по услугам сервиса может быть направлена на всю группу клиентов, кроме той ее части, которая составляет владельцев оборудования других производителей, не поддерживаемые сервисом ОАО «Мозырский машиностроительный завод».

Как правило, рассылка по новому виду сервисных услуг или новых видов продукции (новой модели оборудования) ведется несколько месяцев, и за этот срок некоторые клиенты из базы данных могут приобрести это оборудование, тогда эту группу клиентов следует исключить из общей базы, направленной на рассылку информации по новому виду продукции. Что касается всего модельного ряда, то следует информировать всю базу данных по клиентам.

У ОАО «Мозырский машиностроительный завод» жизненный цикл услуг незначительно превышает цикл продажи товара. В свою очередь, у аналогичного российского предприятия, опыт которого в сфере сервисной логистики рекомендуется для использования Мозырским машиностроительным заводом, – у ОАО «Тракторная компания «ВгТЗ» жизненный цикл логистических услуг значительно превышает жизненный цикл гарантийной работы оборудования.

Проблема жизненного цикла услуг не изучалась так глубоко и качественно, как проблема жизненного цикла товара (ЖЦТ). В результате, большинство предпринимателей применяют методы управления ЖЦТ в неизменном виде к управлению жизненным циклом услуг. Но ведь в то время, когда товар находится на этапе зрелости, цикл сервисных услуг только начинает набирать обороты. 70% доходов от продажи сервисных услуг, компания получает в то время, когда продажи самого оборудования пошли на спад.

Таким образом, напрашивается вывод о несовпадении кривых жизненного цикла товара и цикла сервисных услуг. Различия в данных циклах можно представить графически (рис.1).

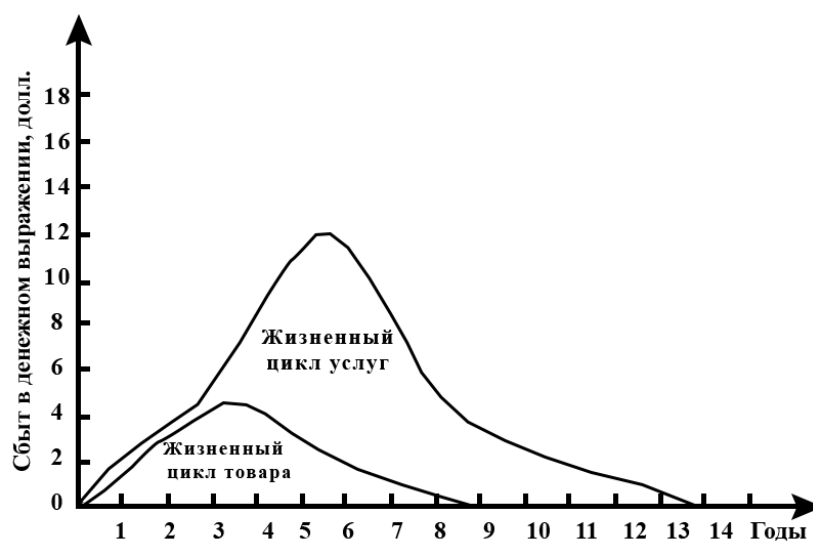


Рис. Различия в кривых жизненного цикла товара и сопутствующих ему (сервисных) услуг при правильной организации логистического сервиса.

Как видно из рисунка, до 70% доходов от продажи сервисных услуг западных компаний, приходится на последние два этапа. Данный феномен можно объяснить следующими причинами:

- совокупный эффект увеличения цен на сервисные услуги;
- возможная модернизация оборудования, осуществляемая по достаточно высоким ценам;
- предоставление дополнительных видов услуг по мере физического и морального старения оборудования.

Иными словами, к тому времени, когда жизненный цикл товара будет находиться на этапе упадка, жизненный цикл услуг будет только входить в этап быстрого роста. Таким образом, сначала предприятие получает прибыль непосредственно от продажи самого товара, а затем (при умелом управлении) от продажи сопутствующих ему услуг.

Использование предложенного алгоритма позволит повысить уровень сервисного обслуживания, который является одним из факторов конкурентоспособности ОАО «Мозырский машиностроительный завод», оптимизировать работу подразделения технической поддержки и численность его сотрудников и более точно планировать выпуск запасных частей к продукции предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. ОАО «Мозырский машиностроительный завод» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mozyrmash.by/>. – Дата доступа: 24.09.2016.
2. ОАО «Тракторная компания «ВгТЗ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vgtz.tplants.com/ru/company/review/>. – Дата доступа: 24.09.2016.
3. Шеховцов, Р.В. Сервисная логистика: проблемы теории и методологии: Монография / Р.В. Шеховцов. – Ростов н/Д : РИО Ростовского филиала РТА, 2010. – 115 с.
4. Миротин, Л.Б. Логистика: обслуживание потребителей : учебник / Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев, А.Г. Касенов. – М. : ИНФРА – М, 2010.
5. Логистика [Электронный ресурс] / Сервисные потоки – Режим доступа: [http://studme.org/195704114260/logistika/servisnye\\_potoki](http://studme.org/195704114260/logistika/servisnye_potoki). – Дата доступа: 24.09.2016.

УДК 658.152

РАЗРАБОТКА ОПТИМАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК  
НА ПРИМЕРЕ ОАО «МАЗ»М.А. МИКУЛЕНОК  
(Представлено: А.Г. САМОЙЛОВОЙ)

Определена сущность системы управления цепями поставок. Изучена цепь поставок ОАО «МАЗ» и даны рекомендации по совершенствованию цепи поставок завода в рамках всех функциональных областей логистики: закупка, производство, распределение.

В условиях быстрого развития рынка и рыночных отношений, росте конкуренции среди производителей, высокого спроса и предложения, интеграции процессов закупки, производства и распределения, развития сервисных услуг, усовершенствование процессов производства продукции, повышение качества производимых товаров или предоставляемых услуг, а также в процессе глобализации, большую роль играет эффективное распределение ресурсов, как человеческого, финансового, так и временного. Во всей этой системе важную роль играет инструмент управления, а именно управления цепью поставок.

Управление цепями поставок – это интеграция всех бизнес-процессов, сопровождающихся потоком информации, начиная от закупки сырья и заканчивая реализацией готовой продукции конечному потребителю.

Любое современное предприятие представляет собой цепь поставок, а прямую, расширенную или максимальную – зависит от количества участников, так называемых звеньев цепи поставок.

Минский автомобильный завод играет ключевую роль в обеспечении Республики Беларусь и других постсоветских государств современной грузовой автотехникой, и представляет собой максимальную цепь поставок. В настоящее время Минский автомобильный завод имеет статус открытого акционерного общества и с 2012 г. является управляющей компанией холдинга «БЕЛАВТОМАЗ» [1].

Работая в рыночных условиях, предприятие сталкивается с множеством разнообразных конкурентов, которые прямо или косвенно влияют на его деятельность, поэтому важно учесть существующую конкурентную обстановку на рынке.

Основными конкурентами ОАО «МАЗ» являются ПАО «КАМАЗ» Россия; Группа ГАЗ, ХК «АвтоКрАЗ» Украина, Volvo Trucks Швеция.

SNW-анализ стратегических позиций ОАО «МАЗ» и его конкурентов представлен в таблице 1.

Таблица 1

SNW-анализ стратегических позиций ОАО «МАЗ» и его конкурентов

Предприятие	Наименование стратегической позиции	Качественная оценка позиций		
		S сильная	N нейтральная	W слабая
ОАО «МАЗ»	Цена		+	
	Качество продукции		+	
	Технологические возможности			+
	Ассортимент	+		
ОАО «КАМАЗ»	Цена		+	
	Качество продукции		+	
	Технологические возможности		+	
	Ассортимент			+
Группа ГАЗ	Цена		+	
	Качество продукции		+	
	Технологические возможности	+		
	Ассортимент		+	
ХК «АвтоКрАЗ»	Цена		+	
	Качество продукции			+
	Технологические возможности			+
	Ассортимент		+	
Volvo Trucks	Цена		+	
	Качество продукции		+	
	Технологические возможности	+		
	Ассортимент			+

Источник: собственная разработка.

На основе проведенного SNW-анализа можно сделать вывод о том, что ОАО «МАЗ» имеет конкурентное преимущество по такому показателю как ассортимент выпускаемой продукции. Предприятию стоит уделить внимание таким стратегическим позициям, как «технологические возможности» и «цена», чтобы не уступать своим конкурентам по данным позициям на рынке сбыта услуг.

Для расширения рынков сбыта и повышения конкурентоспособности продукции ОАО «МАЗ» необходимо применение новых технологий, совершенствование и модернизация выпускаемого инструмента и технологической оснастки за счет:

- 1) внутренних инвестиций: приобретения нового высокопроизводительного оборудования, внедрения новых технологий, расширения выпуска новой продукции;
- 2) стабилизации состава основных и вспомогательных рабочих за счет совершенствования форм и методов оплаты труда, применения контрактной системы и улучшения условий труда;
- 3) более эффективного использования имеющихся и вводимых мощностей;
- 4) добиться финансирования со стороны государства, чтобы улучшить производственную мощность.

Анализируя бизнес-процессы на предприятии, стоило бы отметить, что закупочная деятельность осуществляется в соответствии с договором на закупку, выбор поставщика происходит на конкурсной основе (тендеры). Анализ основных поставщиков ОАО «МАЗ» представлен в таблице 2.

Таблица 2

Анализ основных поставщиков ОАО «МАЗ»

Материалы	Всего, %	Беларусь	Россия	Украина	Дальнее зарубежье
Химическая продукция, пластмассы	100,0	17,4	79,6	2,0	1,0
ГСМ	100,0	17,4	79,6	2,0	1,0
Лакокрасочная продукция	100,0	16,3	52,5	3,3	27,9
Вспомогательные материалы	100,0	15,7	57,2		27,1
Лесоматериалы	100,0	74,0	26,0		
Металлы:	100,0	12,7	59,5	27,6	0,2
– черные	100,0	7,6	84,3	3,6	4,5
– цветные					
Спецодежда, материалы для швейного цеха	100,0	49,0	51,0		

*Источник: собственная разработка.*

Основным стратегическим партнером и поставщиком является Российская Федерация, на ее долю приходится большой процент от всего объема поставляемой продукции. Это объясняется тем, что данная страна имеет огромный природный потенциал, что позволяет ей продавать свои ресурсы другим странам, а так как РБ и РФ состоят в ЕАЭС – это упрощает, и ускоряет процесс закупки товаров и/или услуг. Какаясь взаимоотношений с отечественными поставщиками комплектующих, следует обратить внимание, что местные производители пытаются поднять цены на свою продукцию, а ведь уже сегодня их не всегда качественная продукция зачастую дороже, чем в большинстве стран ближнего и дальнего зарубежья.

Минский автомобильный завод напрямую реализует автотехнику и запасные части только в Беларуси. Во всех остальных странах продажа осуществляется через официальных представителей. На сегодняшний день данных представителей в странах как ближнего, так и дальнего зарубежья больше 140. Дилерская сеть достаточно широка, однако этого недостаточно с учетом того, что на большое число рынков ОАО «МАЗ» поставляет свою продукцию.

Увеличение дилерских продаж непосредственным образом связано с сервисным обслуживанием.

Основными партнерами ОАО «МАЗ» являются: ООО «Cummins», «Минский моторный завод» отдел технического сервиса, компания «Прамотроник», Allison Transmission, ZF Friedrichshafen AG. Поставляемый ресурс: комплектующие изделия.

Существует достаточно большое количество сервисных центров ОАО «МАЗ» в странах ближнего и дальнего зарубежья. Естественно, что большинство центров расположены в Российской Федерации, это объясняется тем, что российский рынок – основной рынок сбыта продукции для ОАО «МАЗ». На сегодняшний день сервисных центров в странах как ближнего, так и дальнего зарубежья больше 130 [1].

К мероприятиям по совершенствованию системы управления цепями поставок на ОАО «МАЗ» следует отнести следующее:

*Закупка:* исходя из анализа поставщиков, видно, что ОАО «МАЗ» производит закупки комплектующих в основном у российских и местных производителей, что не является верным. Комплектующие белорусских предприятий значительно уступают своим зарубежным аналогам, но по цене практически одинаковые, а закупка комплектующих на российском рынке не всегда означает стабильность. В 2016 году в силу вступил закон, позволяющий белорусским предприятиям самим выбирать себе поставщиков сы-

рья. В этом есть шанс ОАО «МАЗ» привлечь внимание потенциальных клиентов, которые прекрасно знают европейских и соседних с Республикой Беларусь производителей. В таком случае наиболее оптимальными будут покупки комплектующих из стран: Казахстан, Россия, Китай (страны, предлагающие среднее качество и цену ниже среднего) или же Франция, Германия (высокое качество, знаменитость, средняя цена).

Другим вариантом является передача процесса закупки на аутсорсинг, что позволит следить за процессом со стороны, а свободные силы направить на процесс производства и реализации. Но в условиях тяжелой финансовой ситуации ОАО «МАЗ» этот вариант является не очень возможным. Данную ситуацию можно решить за счет долгосрочного кредита.

*Производство:* Внедрение системы 5S на ОАО «МАЗ» является важным этапом в сокращении лишнего времени. Первым делом надо пояснить работником, что система важна как для предприятия, так и для них самих. Оптимизировав свое рабочее место, они в состоянии сэкономить время, которое потратят на дополнительную работу, за что, в свою очередь, получат поощрение в виде повышения, премии и т.п. На втором этапе важно пояснить, что система предполагает внедрение в производственный процесс нововведений, которые могут предлагать сами рабочие. Теперь не стоит бояться, чтобы предлагать идеи. Хорошая идея будет способствовать совершенствованию цепи поставок на заводе, а ее автор будет замечен и поощрен. В идеальном варианте, при внедрении системы, каждый из работников должен стабильно привносить свежие идеи, развиваться и работать на благо предприятия.

На сегодняшний день система на заводе является толкающей, т.е. предприятие работает не на потребителя, а на склад, что является категорически неправильным решением, тому итог склады забиты нереализованной продукцией. Получается, что предприятие не владеет информацией о потребителях и их потребностях и о рынке в целом. Важным моментом является внедрение тянущей системы и изменение продуктовой направленности. При тянущей системе предприятие будет владеть информацией о конкурентах, рынках сбыта, что позволит регулировать свои мощности и достичь более совершенной продукции, которая будет востребована на рынке. Неоднородность продукции является чуть ли не главной проблемой предприятия. Да, ОАО «МАЗ» предлагает большое количество услуг и товаров, но ничего из этого не является высококачественным или же эксклюзивным. Куда выгоднее, работая на потребителя, сосредоточиться на трех-четырех видах продукции, но делать это более качественно. И как итог спрос и интерес на продукцию возрастет и склад освободится от невостребованной продукции, что в итоге приведет и к сокращению общих затрат.

*Распределение:* ОАО «МАЗ» имеет свои большие складские площади, при продукции, которой занимается предприятие, это не является оптимальным решением. Наиболее ярким примером является Япония и их система Just in time.

ЛПТ – наиболее распространенная в мире логистическая концепция. Основная идея концепции заключается в следующем: если производственное расписание задано, то можно так организовать движение материальных потоков, что все материалы, компоненты и полуфабрикаты будут поступать в необходимом количестве, в нужное место и точно к назначенному сроку для производства, сборки или реализации готовой продукции. При этом страховые запасы, замораживающие денежные средства фирмы, не нужны. Является также одним из основных принципов бережливого производства [2].

Исходя из определения делаем вывод, что точный расчет потребности в своей продукции, а не работа на склад, постоянный анализ рынка, контроль качества и четкая работа сотрудников, поможет обойтись предприятию без складских помещений, затраты на которые являются весомой статьей бухгалтерского баланса.

Другим вариантом является передача складских помещений на аутсорсинг, но в таком случае придется ликвидировать свои складские помещения.

Распределение также должно отойти на аутсорсинг, так как на белорусском рынке мизерная необходимость в продукции. Производство более качественного продукта, более совершенного позволит ОАО «МАЗ» найти новые рынки сбыта: страны ближнего зарубежья, страны Балтии, Европа, Южная Америка.

Таким образом, ОАО «МАЗ» может разработать оптимальную систему управления не только цепью поставок, но и всем предприятием в целом. Уделив большее внимание целям предприятия и их основной миссии, ориентироваться на своего покупателя, исследуя при этом рынок, покупателя так и конкурентов, исследуя новые рынки и открывая для себя новые горизонты развития. Управление предприятием начинается с процесса закупки, заканчивая сервисными центрами на обслуживаемых территориях. Для налаженной системы управления необходимо соблюдать все стандарты качества, соблюдать все стандарты производственного процесса, исключать нежелательные простои или же сбои, минимизировать запасы, улучшить сервис, развивать дилерскую сеть, выходить на новые рынки сбыта, стараясь при этом находить долгосрочных партнеров. Все это в конечном итоге скажется положительно на всей работе предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Минский автомобильный завод [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «МАЗ». – Режим доступа: <http://www.maz.by/>. – Дата доступа: 09.09.2016.
2. Управление цепями поставок [Электронный ресурс] // Википедия. Свободная энциклопедия. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Управление\\_цепями\\_поставок](https://ru.wikipedia.org/wiki/Управление_цепями_поставок). – Дата доступа: 09.09.2016.



УДК 658.152

**ЛОГИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ  
ПРОЦЕССОМ ПЕРЕМЕЩЕНИЯ И ХРАНЕНИЯ ГРУЗОВ НА СКЛАДАХ ОРГАНИЗАЦИИ  
НА ПРИМЕРЕ ОАО «ВИТЕБСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»**

**Е. В. ТЮТЮЕВА**

*(Представлено: А. Г. САМОЙЛОВА)*

*Эффективность функционирования промышленного предприятия зависит не только непосредственно от качества самого промышленного производства, но и от организации складского хозяйства. Склады промышленных предприятий – неотъемлемая часть общего технологического процесса производства, которое формирует организационные, технические и экономические требования к складской системе, устанавливает цели и условия ее оптимального функционирования, диктует условия переработки груза. Рассмотрен анализ организационной системы и анализ логистического процесса складирования ОАО «Витебский мясокомбинат», а также приведены результаты оценки логистического уровня управления предприятием на основе методики компании Odette и предложены рекомендации по совершенствованию логистической системы ОАО «Витебский мясокомбинат».*

Правильно организованное складское хозяйство способствует повышению ритмичности и организованности производства; сохранению качества продукции, материалов, сырья; улучшению использования занимаемых территорий; повышению эффективности работы транспорта, снижению простоев транспортных средств и транспортных расходов; высвобождению работников от непроизводительных погрузочно-разгрузочных и складских работ для использования их в основном технологическом процессе [1 с. 56].

Система складирования призвана обеспечить оптимальное размещение груза на складе и рациональное управление им. Основными задачами складского хозяйства промышленного предприятия являются:

- организация надлежащего хранения материальных ценностей;
- бесперебойное обслуживание производственного процесса;
- отгрузка готовой продукции.

По назначению склады промышленных предприятий подразделяются следующим образом: склады материально-технического обеспечения (сырья, материалов, комплектующих); склады готовой продукции; производственно-технологические склады (незавершенного производства, тары, инструмента, остатков и отходов) [1 с. 61].

Складирование сырья, материалов и готовой продукции необходимо в связи с колебаниями циклов производства, транспортировок и потребления. Склады разных типов могут создаваться в начале, середине и конце транспортных грузопотоков или производственных процессов для временного накопления грузов и своевременного снабжения производства материалами в нужных количествах. Временное складирование (накапливание) готовой продукции обусловлено характером производства, транспорта и сбыта. Оно позволяет преодолеть временные, пространственные, количественные и качественные несоответствия между наличием и потребностью в процессе производства и реализации продукции.

Структура складских хозяйств разных предприятий зависит от специфики производственного процесса, типа производства и объема выпуска продукции, хотя их общей особенностью является то, что склады промышленных предприятий характеризуются относительной однородностью перерабатываемых грузов, ритмичностью поставок потребителю и большими объемами хранения и переработки.

Процесс управления работой склада нуждается в непрерывном совершенствовании. Однако перед тем как начинать нововведения, необходимо четко представлять сложившуюся ситуацию. Это поможет понять, как на самом деле работают те или иные механизмы управления и определить их конкретное назначение с помощью измеримых терминов.

Склад ОАО «Витебский мясокомбинат» разделен на ряд специализированных складов: 21, 22, 23, 51 и 54 в зависимости от требований к условиям хранения продуктов. Все эти склады расположены в одном здании общей площадью 635,4 м<sup>2</sup>. За каждым складом закреплено материально ответственное лицо, с которым заключен договор материальной ответственности. Помещения складов изолированы и оборудованы охранной и пожарной сигнализацией. В складах имеется необходимое количество стеллажей, ячеек, поддонов, средств механизации и весоизмерительных приборов [2].

Запасы, предназначенные для отборки, в основном хранятся в проходных стеллажах для коробов. Всего в зоне хранения товаров выделено около 8 зон отборки, расположенных на двух уровнях. В охлаждаемой зоне хранения находится около 5 зон отборки, также расположенных на двух уровнях. Замороженные продукты отбирают со стационарных полок, находящихся в специальной низкотемпературной камере. Когда отборка завершена, контейнеры с замороженными продуктами загружают в изолируемые

контейнерные тележки, наполненные сухим льдом для поддержания необходимой температуры до момента доставки в пункт назначения. Контейнерные тележки с товарами, хранящимися при комнатной температуре, тележки с охлажденными продуктами и тележки с термоизоляцией загружают в фуру, при этом тележки с охлажденными и замороженными товарами помещают в охлаждаемую секцию.

Учет продуктов на складе осуществляется материально ответственным лицом в карточке складского учета по типовой форме № М-17А. То есть на складе на каждый номенклатурный номер продукта открывается отдельная карточка. В карточке складского учета заполняются следующие реквизиты: № карточки; № склада; наименование продукта; единица измерения; цена; реквизиты, характеризующие места хранения продукта [2].

На основании оформленных в установленном порядке первичных документов (приходных ордеров, требований-накладных) делаются записи операций по приходу и отпуску товаров в карточке складского учета в день совершения операции и ежедневно в карточках выводятся их остатки. Не реже одного раза в месяц операции по приходу и расходу сверяются с данными бухгалтерского учета.

Рассмотрим виды холодильного оборудования, используемого на предприятии, а также методы управления ими, необходимые для соблюдения требуемого температурного режима в зависимости от температуры окружающей среды. Температурные условия распределения различных групп пищевых продуктов сильно варьируются.

Средняя и легкая степень охлаждения (от  $-1$  °С до  $+15$  °С). Данный температурный диапазон предохраняет товар от быстрой порчи, что порой происходит, если операции разгрузки–погрузки производятся при комнатной температуре. Несмотря на то, что при хранении в подобном температурном режиме нельзя исключить микробиологической порчи товара, интенсивность дыхания фруктов и овощей значительно снижается. При этом скорость биохимических процессов замедляется, а срок хранения товара увеличивается.

При хранении пищевых продуктов на складе четко соблюдаются оптимальные условия температурного режима и относительной влажности воздуха. Оптимальное значение относительной влажности часто является результатом компромисса между условиями хранения, в которых продукт пересыхает, и условиями, в которых наблюдается уровень влажности, благоприятствующий росту микроорганизмов.

Рациональное осуществление логистического процесса на складе - залог его рентабельности. Процесс управления работой склада нуждается в непрерывном совершенствовании.

Так как на складах ОАО «Витебский мясокомбинат» система автоматизации находится на низком уровне и почти вся работа производится вручную, то необходимо внедрять усовершенствованные технологии. Внедрение системы управления складом WMS позволяет упорядочить и оптимизировать технологические процессы работы с материальными потоками. Благодаря принципу адресного хранения до 99,9% повышается точность данных о количестве и размещении товаров на складе, обеспечивается полный контроль над товародвижением. За счет учета оборачиваемости и настройки правил отбора с учетом частоты обращений к тому или иному товару повышается производительность склада. Ускоряется и увеличивается товароборот. Определяя наиболее верную стратегию размещения грузов, процедуры уплотнения и использования ячеек с разной высотой WMS оптимизирует использования складских площадей.

WMS-система применяется для оптимизации бизнес-процессов складских помещений не зависимо от размера склада. Внедрение WMS позволяет планировать в автоматическом режиме и контролировать складские операции, а также централизованно управлять ими.

Преимущества внедрения WMS:

- 1) возможность создания автоматической диспетчеризации заданий для персонала на складе;
- 2) оперативный учет запасов в режиме реального времени;
- 3) учет складских запасов в заданный промежуток времени;
- 4) хранение товаров по определенным адресам;
- 5) учет партий товара;
- 6) контроль работы оборудования, техники и персонала;
- 7) возможность интеграции с системами считывания штрих-кодов [3].

Составные части WMS.

Главной составной частью данной системы является специализированное программное обеспечение, с помощью которого происходит управление складом. Программное обеспечение устанавливается на компьютеры персонала, при этом компьютеры должны быть объединены в локальную сеть.

Для хранения базы данных к локальной сети подключается серверное оборудование. Если база данных небольшая и требует для качественного функционирования минимальные ресурсы, в качестве сервера можно использовать мощный стационарный компьютер. Затем подключаются дополнительные периферийные устройства, обеспечивающие автоматизацию ввода и идентификацию данных в системе. К данной категории устройств принадлежат системы считывания штрих-кодов, принтеры этикеток и тому подобное оборудование.

Программное обеспечение WMS должно автоматизировать операции по приему и размещению товаров на складе, его комплектацию и пополнение, инвентаризацию, отгрузку и отправку товара. При автоматизации складских процессов необходимо учитывать действующие бизнес-процессы на предприятии, а также все работы проводить в соответствии с правилами и регламентом заказчика [3].

Проанализируем ОАО «Витебский мяскокомбинат» по методике, изложенной в «Руководстве по внедрению и совершенствованию логистики» и составленной Европейской ассоциацией автопроизводителей «Odette».

Эта методика была создана именно с той целью, чтобы четко определить основные критерии, необходимые для оценки качества реализации логистики на конкретном предприятии. Методика предполагает оценку шести областей реализации логистики на предприятии: взаимоотношения с поставщиками и потребителями; организация работы; цели и измерение степени их достижений; анализ процесса снабжения; анализ процесса производства и процесса распределения.

В силу различной важности каждого отдельного вопроса в формировании общей оценки уровня развития логистического управления в фирме, была разработана «система выигрышных пунктов» для создания определенной системы взвешивания полученных ответов. Таким образом, облегчается идентификация областей, которым следует отдать предпочтение, и обеспечивается возможность концентрации внимания руководства фирмы на срочных проблемах. Оценки 0, 1, 2 определены с целью оценивания текущего уровня развития логистики.

В таблице 1 представлены результаты анализа организационной системы ОАО «Витебский мяскокомбинат» по изложенной выше методике.

Выделены три уровня важности отдельных вопросов:

– F1 – если требования по данным критериям не удовлетворены, то это повлияет на общий уровень обслуживания предприятия и его конкурентоспособность.

– F2 – если требования по данным критериям не удовлетворены пострадает качество распределительной системы в среднесрочной и долгосрочной перспективе;

– F3 – если требования по данным критериям не удовлетворены существует определенный риск для деятельности потребителей;

Оригинальный документ разделен на 6 глав: взаимоотношения с поставщиками и потребителями; организация работы; цели и измерение степени их достижений; анализ процесса снабжения; анализ процесса производства и процесса распределения.

Учитывая специфику вида деятельности анализируемого предприятия, анализировались вопросы по пяти главам.

Таблица 1

Результаты анализа организационной системы ОАО «Витебский мяскокомбинат» по изложенной выше методике

Глава	Балл	Критерий значимости	Итог	Глава 4	Балл	Критерий значимости	Итог	Глава 5	Балл	Критерий значимости	Итог	
1	111	1	F2	2	411	0	F1	1	511	0	F1	1
	121	0	F3	1	421	0	F2	0	521	0	F3	1
	131	1	F2	1	422	0	F2	0	522	0	F3	1
	132	1	F2	1	423	0	F1	0	531	1	F2	1
	141	0	F2	1	431	1	F3	1	532	0	F3	1
	142	0	F2	0	432	0	F2	0	523	1	F2	1
	143	1	F1	1	441	0	F2	0	541	0	F1	1
2	211	0	F1	1	442	0	F1	0	542	0	F3	1
	221	0	F1	1	451	0	F2	1				<b>33</b>
	222	0	F1	0	461	0	F2	1				
	223	0	F2	1	462	1	F3	1				
	231	0	F2	0	471	1	F2	2				
	232	0	F2	1	472	0	F3	2				
	233	0	F1	0	473	0	F2	0				
	3	311	1	F2	1	481	1	F2				
312		1	F2	0	482	0	F3	1				
321		0	F2	0	483	1	F2	0				
322		1	F2	1				<b>10</b>				
331		0	F2	0								
332		0	F2	1								
341		0	F2	1								
			<b>15</b>									

Источник: разработано автором.

**Общая сумма = 15 + 10 + 8 = 33**

Max – 182

$(33/182) \cdot 100 = 18\%$

По результатам проведенного анализа, степень логистичности ОАО «Витебский мяскокомбинат» соответствует 18% от наивысшего уровня, соответствующего критериям «лучшей практики». Данный показатель по отдельным главам: 1) взаимоотношения с поставщиками и потребителями – 50%; 2) организация работы – 29%; 3) цели и измерение степени их достижения – 29%; 4) анализ процесса снабжения – 31%; 5) анализ процесса распределения – 50%.

Анализ данных по всем критериям показал, что бизнес-процессы, протекающие на предприятии, получили низкие оценки.

На предприятии проработаны вопросы взаимоотношения с поставщиками: существуют документы по логистическим взаимоотношениям с основными партнерами, существуют проекты по развитию некоторых партнерских взаимоотношений. Однако отсутствуют процедуры предупредительного контроля для предотвращения срывов в цепи поставок, не согласованы методы коммуникации между партнерами по повседневным проблемам и критическим ситуациям.

Не решены некоторые вопросы организации работы. Наиболее важные из них, касаются развития человеческих ресурсов: разработка программ подготовки и повышения квалификации персонала в сфере логистики.

Проведение оценки уровня развития системы логистики на предприятии должно стать первоначальным при реализации комплексной программы по совершенствованию логистического управления, поскольку позволяет выявить реальное положение дел в данной области и обозначить существующие проблемы и недостатки логистического управления на предприятии. Однако эффективное управление этой процедуры представляет собой определенную проблему, поскольку требует, прежде всего, использования стройной системы критериев и показателей, которые бы охватили все функциональные области реализации логистики на предприятии. Таким образом, методика компании Odette представляет собой эффективный инструмент для оценки логистического уровня управления предприятием и заслуживает самого пристального внимания со стороны специалистов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дыбская, В.В. Управление складированием в цепях поставок / В.В. Дыбская. – М. : Изд-во «Альфа-Пресс», 2009. – 720 с.
2. Официальный сайт Витебского мяскокомбината [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vmk.by>. – Дата доступа: 14.11.2015.
3. Логистика складирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.logists.by/library/category/warehouse-logistics>. – Дата доступа: 14.11.2015.

УДК 658.152

**ОРГАНИЗАЦИЯ ВОВЛЕЧЕНИЯ В ПРОИЗВОДСТВО  
ВТОРИЧНЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРИНЦИПАХ ЛОГИСТИКИ****М.И. НАУМОВА***(Представлено: А.Г. Самойлова)*

*Применение вторичных материальных ресурсов – существенный фактор экономии материальных ресурсов в целом по народному хозяйству. Большую роль в расширении сферы применения отходов производства играет правильное определение текущих и капитальных затрат на данные отходы. Важно понимать, что образование отходов – это неизбежный процесс, а значит необходимо внедрение в производство новых ресурсосберегающих и ресурсоперерабатывающих технологий.*

Обеспеченность ресурсами – это предпосылка устойчивого развития экономики и качества жизни нынешних и будущих поколений. Экстенсивный рост потребления ресурсов (многие из которых являются невоспроизводимыми) уже сегодня привел к определенной сырьевой зависимости экономики многих субъектов РБ, и к обострению экологических проблем, связанных с воздействием на окружающую среду при добыче сырья, производстве продукции и конечной утилизации отходов производства и потребления. Становление Беларуси, как технологически развитой державы, интеграция в мировую экономику окажутся невозможными в условиях современного правового и экономического пространства без поиска способов эффективного и экологически обоснованного использования природных и техногенных ресурсов. Эта задача может быть решена за счет создания замкнутых малоотходных циклов, а также путем стимулирования и технического обеспечения комплексного использования вторичных ресурсов, образующихся в процессах производства и потребления.

Образование отходов – это неустраняемый процесс, неизбежно сопутствующий человеческой жизнедеятельности. При добыче природного сырья, при производстве из него продукции, а затем ее потреблении образуются отходы производственного и бытового потребления: ТБО, отходы упаковки, изношенная одежда и обувь, отработанные аккумуляторы, гальванические элементы и люминесцентные лампы, а также потерявшие потребительские свойства мебель, бытовые приборы и бытовая техника, выводимые из эксплуатации жилые дома и производственные сооружения, производственное оборудование, автотранспортные средства, электро- и радиотехника, отработанные масла и технологические жидкости и т. д. Значительное количество отходов образуется в очистных сооружениях – как в производственном, так и в коммунальном секторе экономики.

Проблема рационального природопользования включает в себя защиту от загрязнения окружающей среды отходами производства и повторное использование вторичных материальных (ВМР) и вторичных энергетических ресурсов (ВЭР). Идеально было бы организовать производство так, чтобы масштабах государства основными были ВМР и ВЭР, а первичное сырье шло бы только на восполнение потерь и расширение производства.

Один из основополагающих принципов современного проектирования предприятий – экологизация технологий. Он включает в себя:

- 1) совершенствование с точки зрения экологии существующих технологических процессов;
- 2) создание малоотходных (безотходных) производств;
- 3) очистка выбросов, стоков, обезвреживание твердых отходов.

В контексте этого актуальной является организация широкого информирования об экономических и экологически обоснованных технологиях обращения с отходами, о направлениях формирования отрасли комплексной многоуровневой переработки отходов, в том числе с использованием их сырьевого и энергетического ресурса.

В настоящее время только 2% сырья переходит в необходимую для человека продукцию, все остальное превращается в отходы, некоторые из которых являются токсичными. Поэтому сейчас, когда опасность экологической катастрофы возросла, в процесс производства продукции стали включать новую стадию утилизации и последующей переработки отходов производства и потребления с целью их повторного использования, это позволило замкнуть логистическую цепь и дало начало реверсивной логистике.

Реверсивная логистика – система управления движением отходов, возникающих в процессе производства, дистрибьюции или упаковки, с целью повышения эффективности защиты окружающей среды и оптимизации связанных с этим расходов. Объектом реверсивной логистики являются обратные потоки вторичных материальных ресурсов, которые после соответствующей переработки поступают на рынок вторичного сырья и могут вновь использоваться в производственных процессах.

Применение вторичных материальных ресурсов – существенный фактор экономии материальных ресурсов в целом в экономике страны.

В расширении сферы применения используемых отходов производства большую роль играет правильное определение текущих и капитальных затрат на данные отходы и, следовательно, установление цен на них. Большое значение имеют организационные вопросы, т. е. установление ответственности за сбор и обработку используемых отходов производства и потребления. Эти проблемы приобретают особую остроту в связи с тем, что вторичные материальные ресурсы получают практически во всех сферах деятельности человека. Общий объем их образования, в год на душу населения превышает тонну.

Если говорить об используемых отходах производства, то они, образуясь в одной отрасли промышленности, как правило, являются сырьем для другой отрасли. Отрасль, где эти отходы получились, должна координировать свою работу по сбору, хранению и переработке отходов с другой отраслью промышленности, которая заинтересована в переработке этих отходов.

Исходя из необходимости изыскания новых материальных ресурсов для решения стоящих перед отечественной экономикой задач, оздоровления экологической обстановки, а также условий, диктуемых внешнеэкономической деятельностью, использование отходов производства и потребления должно стать одним из основных принципов государственной промышленной политики.

В настоящее время в Республике Беларусь нет предприятий, которые перерабатывают отходы производства и создают из них новый продукт. Поэтому на любом отечественном предприятии могут быть применены различные стратегии работы зарубежных предприятий.

Например, предложить покупателям вернуть деньги за возврат упаковки из стекла, пластика и металла. При покупке продукта в такой упаковке к его цене добавляется небольшая сумма, за которую данная упаковка возвращается в пункт ее производства.

Еще один метод увеличения использования вторичных ресурсов – это запрет на захоронение определенных материалов в качестве отходов, к таким отходам можно отнести отработанное масло, старые аккумуляторы, шины и садовые отходы. Целью этого метода является создание политики для правильной утилизации запрещенных продуктов.

В Австрии собирают и утилизируют такие отходы как кулинарные жиры. Данные отходы применяются для производства биодизельного топлива. Глицерин, полученный в качестве побочного продукта, используется в качестве биогаза, или же его очищают и продают в качестве сырья для химической, фармацевтической или косметической промышленности.

Кроме вышеперечисленного, можно ввести принцип ответственности производителя за выпускаемую продукцию, то есть производитель отвечает за сбор и утилизацию произведенной им продукции и регулирует, как собранные отходы должны быть использованы (т.е. переработаны и / или восстановлены). Это стимулирует производителей выпускать ресурсосберегающие продукты, которые легче перерабатывать и которые не содержат экологически опасных веществ.

Так же считается целесообразным, если при реконструкции или расширении действующих, а также при проектировании новых предприятий будет предусматриваться разработка мероприятий по использованию ВМР с обоснованием их экономической эффективности. Отказ потребителей от использования вторичных энергетических ресурсов как на действующих, так и проектируемых предприятиях может быть обоснован только расчетом, подтверждающим экономическую неэффективность или техническую невозможность использования ВМР.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Воронина, Е.Ю. Теоретические аспекты использования гидроминерального сырья / Е.Ю. Воронина, Е.В. Зелинская. – М. : Академия Естествознания, 2009. – 320 с.
2. Борисов, В.А. Вторичные материальные ресурсы номенклатуры Госснаба СССР (образование и использование) : справочник / В.А. Борисов. – М. : Экономика, 1987. – 244 с.
3. Загрязнение окружающей среды отходами производств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biofile.ru/bio/36765.html>. – Дата доступа: 15.10.2015.

УДК 658.152

**РЕЦИКЛИНГ ОТХОДОВ****М.И. НАУМОВА***(Представлено: А.Г. САМОЙЛОВА)*

*В современных условиях развития экономики, когда все более капиталоемким и трудоемким становится вовлечение в производство многих видов сырья и материалов, все более истощаются запасы природных ресурсов, все большие усилия и средств общество вынуждено тратить на природоохранные мероприятия, на более эффективное использование имеющихся видов сырья, материалов и других изделий, актуальным становится решение проблемы максимального вовлечения в хозяйственный оборот вторичных материальных ресурсов (ВМР)*

Сегодня проблема утилизации твердых бытовых отходов (ТБО) является едва ли не самой острой для человечества. В нашей стране мусороперерабатывающая отрасль еще только начинает развиваться, в то время как в большинстве западных стран уже найдены оптимальные способы решения этих проблем, а именно вторичная переработка ТБО для нужд экономики страны.

В настоящее время тема рециклинга отходов очень актуальна, в связи с тем, что количество отходов увеличивается, а количество свалок и мест утилизации производственных издержек нет. Поэтому именно рециклинг способствует устранению этой проблемы, и эта система стала очень актуальной в мировых масштабах.

Эффективность использования природных ресурсов – важнейший экономический показатель любого государства. Но только от 4 до 7% сырья после его добычи и переработки доходит до потребителя в виде конечного продукта. Поэтому в странах Европейского сообщества, вопреки принципам рыночной экономики, директивными методами установлены высокие цены на захоронение отходов на полигонах и обязательные для муниципалитетов показатели сбора и использования вторичного сырья.

В Беларуси эти индикаторы крайне низки. По коммерчески ценным фракциям отходов (стекло, пластмасса, резина, макулатура), по разным оценкам, РБ отстает в 5–30 от стран Европы. Без изменения политики в отношении обращения с отходами и интенсивного развития высокотехнологичной индустрии переработки переход национальной экономики на инновационную модель представляется крайне затруднительным.

Немногими являются изобретения и полезные модели, прямо или косвенно связанные с рециклингом отходов, на которые Национальным центром интеллектуальной собственности Беларуси выданы патенты. Вот некоторые из этих разработок. Строительные смеси для восстановления и ремонта асфальтобетонных дорог из отходов Белорусского металлургического завода предложили изготавливать в Белорусско-Российском университете (г. Могилев). По прочности смеси на основе шлаков превосходят традиционные органико-минеральные и асфальтобетонные на 30–40%. При этом на 18% снижена удельная энергоемкость технологического процесса.

Импортозамещающая технология извлечения меди, олова, никеля, свинца из лома и других отходов и получение на их основе лигатур, сплавов и различных изделий освоены в БНТУ. Из изгари «добывают» 76–87% этих металлов, коэффициент использования лома доходит до 100%.

Технологию выпуска керамических масс для получения объемно-окрашенного лицевого кирпича предложили в БГТУ. В состав входят отходы гальванических производств с высоким содержанием соединений железа. Это позволяет «выпекать» кирпич с высокими технико-эксплуатационными свойствами без применения дорогостоящих красителей, а также решать проблемы ресурсосбережения и утилизации промышленных отходов [1].

В мире наметился ощутимый прогресс в развитии рециклинга. За период 1985–1995 год вторичное использование стекла в мире возросло с 20 до 50%, а металлов – с 33 до 50%, сегодня эти показатели еще выше [2].

В Германии еще в начале 1993 года принят закон об отходах от упаковки. Производителям теперь приходится отвечать за судьбу упаковок своей продукции. Это привело к резкому сокращению числа поступлению использованной тары на свалки. Если упаковки трудно утилизировать, то производителю приходится за это платить. Кривая повторного использования материалов в Германии резко пополнилась вверх с 12% в 1986 до 86% в 1997 году. Сбор пластика увеличился примерно в 20 раз. Такие законы приняты в Австрии, Франции и Бельгии [3].

Второй очень важный закон в этом направлении – закон об обработке тары. Многие фирмы начали производство компьютерных коробок и простых материалов без использования клеев, красок или композитных материалов, что облегчает вторичное использование тары.

Производители автомобилей и телевизоров все чаще создают свою продукцию с учетом их легкой разборки. Появилась концепция «Промышленного симбиоза». «Симбиоз» – это сожительство двух организмов полезное друг для друга. «Промышленные симбиоз» – это когда неиспользованные ресурсы одного предприятия становятся сырьем для другого предприятия, как правило, из другой области производства.

Например, в датском городе Калунбург горячая вода электростанций используется ближайшей рыбоводческой фермой. Ил с этой фермы служит удобрением для фермерской земли, а сажа от работы электростанций идет на производство цемента [4].

Этот симбиоз не только экологичен, но выгоден экономически. Резко сокращается количество отходов, за размещение которых на свалках-полигонах приходится дорого платить. Снижают расход первичных ресурсов в производстве строительных материалов, когда щебень заменяется шлаком и золой от теплоэлектростанций.

Под давлением экономических рычагов роль реутилизации будет возрастать. Планируется довести уровень рециклинга металлов до 80%, бумаги и пластика – до 60–70%.

Исследователи, просмотревшие сотни работ со всего мира по анализу жизненного цикла товаров, пришли к выводу, что оптимальным методом обращения для семи основных групп отходов (стекло, дерево, бумага и картон, пластмассы, алюминий, сталь и гетерогенные отходы) является их переработка для последующего вторичного использования. Было выявлено преимущество этого метода по количеству выбросов перед остальными методами обращения, включая сжигание и захоронение на полигонах. Например, ныне существующие объемы переработки этих групп отходов в Великобритании позволяют предотвратить поступление в атмосферу от 10 до 15 миллионов тонн  $\text{CO}_2$ -эквивалентов. Это сопоставимо с суммарными объемами отходов, отправляемых на захоронение, сжигание и энергетическую утилизацию отходов и составляет около 10% ежегодного объема выбросов  $\text{CO}_2$  транспортными средствами, т.е. эквивалентно объему выбросов, производимых 3,5 млн. автомашин [5].

Почти 50–60% объема твердых бытовых отходов составляет упаковка, которая на 40% (а в некоторых случаях до 100%) представляет собой ценное вторичное сырье [6].

Значительны резервы ресурсосбережения при комплексной переработке сырья и использовании отходов. Так, энергоемкость производства алюминия из вторичного сырья в 20 раз ниже, чем из первичного, а стали – в 10 раз. Существует тесная взаимосвязь между экономией энергии и загрязнением окружающей среды, поэтому снижение энергоемкости, так же как и материалоемкости продукции, дает ощутимый экологический эффект. Достаточно сказать, что выработка 1 т стали из металлолома вместо первичного сырья сокращает возможность загрязнения окружающей среды на 85%, а использование 1 млн т макулатуры при производстве бумаги и картона уменьшает объем вредных отходов на 30 тыс. т [7].

На рисунке 1 показаны основные пути использования отходов.

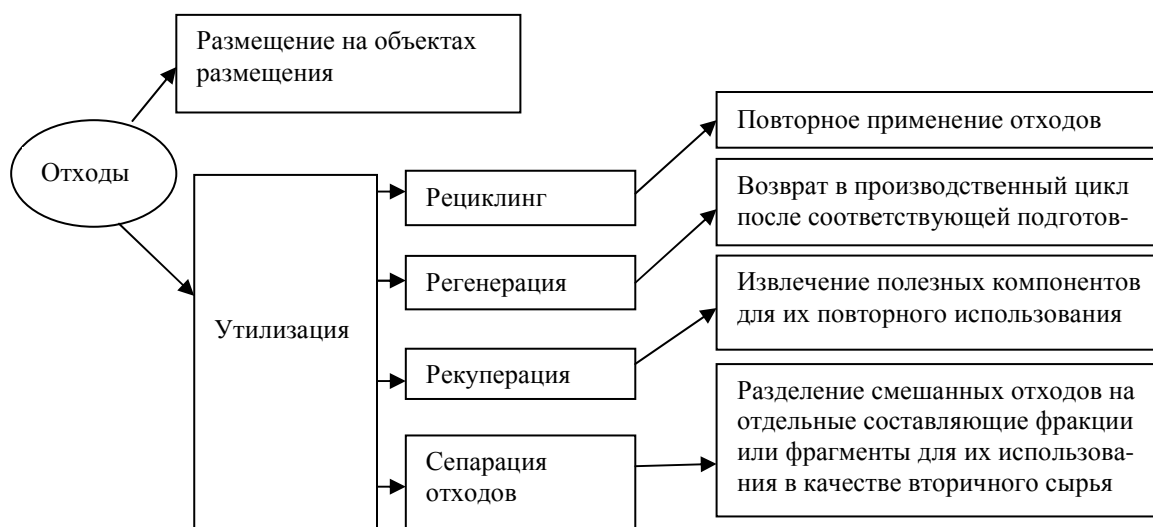


Рис. 1. Процесс возврата ВМР в хозяйственный оборот



Использование отходов необходимо рассматривать в качестве одного из основных способов воспроизводства материальных ресурсов, а широкое внедрение рыночных механизмов хозяйствования в сферу обращения с отходами считать стратегическим резервом повышения эффективности этой работы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Прищепов, А. Зеленые технологии / А. Прищепов // Наука и инновации: научно-практический журнал. – 2010. – № 6. – С. 16–18.
2. Принципы охраны и рационального использования природных ресурсов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://k3111.narod.ru/gos/27.html>. – Дата доступа: 12.09.2016.
3. Переработка промышленных отходов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bibliofond.ru>. – Дата доступа: 13.09.2016.
4. Экология «Проблема сохранения окружающей среды, рационального использования природных ресурсов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mysagni.ru>. – Дата доступа: 17.09.2016.
5. Рециклинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.greenpeace.org/russia/ru>. – Дата доступа: 12.09.2016.
6. Переработка мусора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecportal.su>. – Дата доступа: 15.09.2016.
7. Одесс, В.И. Хозяйственный механизм вовлечения в оборот вторичных ресурсов : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / В.И. Одесс. – М., 1988. – 58 с.: ил.

УДК 658.152

## PL-ПРОВАЙДЕРЫ НА РЫНКЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Т.Ю. ЯРМОШ

(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.Б. Малей)

Выявлены особенности функционирования белорусского рынка логистических услуг. Также рассмотрена деятельность провайдеров на рынке логистических услуг РБ и определено место рейтинга по уровню развития логистики.

Сегодняшние тенденции на мировом рынке по производству товаров и услуг таковы, что предприятия направляют свои усилия и капитал на профильную деятельность, предоставляя выполнение второстепенных функций аутсорсинговым компаниям или, реже, – специально создаваемым дочерним фирмам. В полной мере данная тенденция наблюдается и в логистической сфере (рис.).

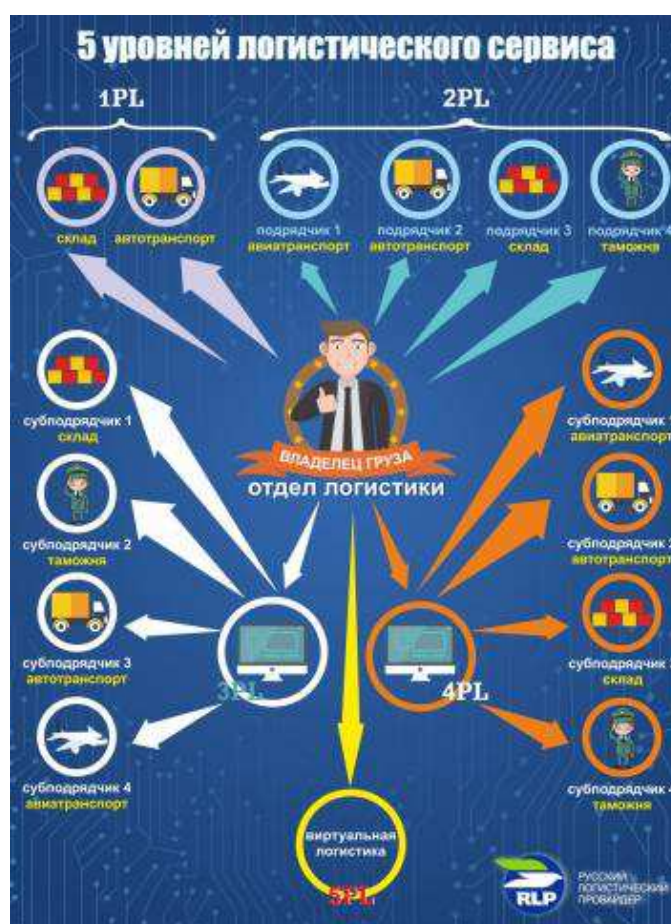


Рис. Уровни 5-ти логистических сервисов

Благодаря нынешнему направлению развития мирового бизнеса, значительно выросло количество логистических провайдеров (посредников), которые оказывают комплексные логистические услуги. Логистические услуги – это широкий спектр операций, связанных с приобретением, хранением и перемещением товаров [4]. Стоит отметить, что, согласно Западной классификации логистической деятельности, в настоящее время выделяют 5 уровней логистического сервиса (Party Logistics – PL), которые отличаются и по спектру услуг, и по технологическому уровню.

**1 PL (First Party Logistic) – Автономная логистика**

Данный сервис называется еще логистическим инсорсингом и характеризуется тем, что грузовладелец сам выполняет все логистические операции. Данная технология сформировалась еще в 70–80-х годах прошлого века.

**2 PL (Second Party Logistic) – Традиционная логистика**

Второе название этой технологии: «логистика второй стороны» или частичный логистический аутсорсинг. При таком сервисе, компания берет на себя часть логистических функций (планирование, складирование, формирование логистической цепочки), однако, она прибегает к привлечению сторонней транспортной организации (подрядчика), так как сама не обладает собственным транспортом. В этом случае, обычно, привлеченная фирма имеет ограниченный функционал и регион перевозок и использует свой транспортный парк (материальные активы) .

**3 PL (Third Party Logistics) – Комплексный логистический аутсорсинг**

3 PL – провайдер – это специализированная компания, которой поручается аутсорсинг всех или большей части логистических операций, то есть сам грузовладелец не занимается внешней логистикой. Провайдеры, относящиеся к данному типу, оказывают широкий спектр услуг и имеют в своем штате высококвалифицированных сотрудников. 3 PL- провайдер не участвует в планировании всей логистической цепочки предприятия и не включен в хозяйственную деятельность клиента. Подрядчик оказывает комплекс услуг, в состав которых входят: транспортировка товаров, складирование, сквозное складирование, техническое управление складскими запасами, упаковка и экспедирование грузов.

**4 PL (Fourth Party Logistic) – Интегрированный логистический аутсорсинг**

Сервис, при котором грузовладелец привлекает стороннюю логистическую компанию, и дает ей право оказывать услуги не только по комплексной транспортной логистике, но и по планированию и проектированию цепочек поставок, а также передает ей задачи и по управлению логистическими бизнес-процессами на предприятии.

Отметим, что если фирма-клиент пользуется услугами 3 PL – оператора, то 4 PL будет управлять и ими в том числе. Сегодня большое количество достаточно крупных компаний пользуются услугами 4 PL – провайдеров, например, TOSHIBA, SONY, FORD и многие другие. Внедряя современные технологии в построение своего бизнеса, компании повышают свою конкурентоспособность и расширяют свое присутствие на мировом рынке.

**5 PL (Firth Party Logistic) – «виртуальная» логистика**

Когда 4 PL – провайдер начинает оказывать еще и услуг сетевого бизнеса, то он становится 5 PL – оператором. Ярким примером можно назвать интернет – магазины такие, как ebay.com, aliexpress.com, amazon.com и др. Многие эксперты считают, что 5 PL – провайдеры сейчас не существуют и это лишь теория. Что, на самом деле, это совершенствование 4 PL – системы: автоматизация и оптимизация работы по поиску логистических решений [1].

Таким образом, все провайдеры выше перечисленные – это аутсорсер логистической сферы, который, используя глобальное информационно – технологическое пространство, и способен оказывать весь спектр услуг.

Долгосрочный рост логистических услуг в Европе оценивается в пределах 4–8%, что существенно превышает темпы роста ВВП. При этом к 2020 г. эксперты консалтинговой компании McKinsey предсказывают четырехкратное увеличение объемов мировой торговли, что повлечет многократное увеличение спроса и на логистические услуги. Более половины этой индустрии сконцентрированы в трех странах – Германии, Великобритании и Франции.

По данным экспертов, российский рынок логистических услуг оценивается в 55–60 млрд долларов США, причем доля сектора перевозок и экспедирования грузов всеми видами транспорта составляет 55%, сектора складских услуг – 13% и сектора услуг по интеграции и управлению цепями поставок – 32%. Объем российского рынка логистических услуг к 2015 г. должен увеличиться более чем в два раза и составить около 115 млрд. долларов США.

В Республике Беларусь объем рынка логистических услуг намного скромнее и по данным экспертов составляет – 4 млрд. долларов США в год, за счет логистических услуг формируется 7-8% ВВП. Оценивая рынок логистических услуг Республики Беларусь, следует отметить, что в стране около трех тысяч компаний и индивидуальных предпринимателей, оказывающих логистические услуги. Однако рынок логистических услуг на 99,5% сформирован 2PL-провайдерами. На рынке 2PL-услуг преобладают небольшие компании, оказывающих отдельные виды логистических услуг. Причем наиболее развит сектор транспортно-экспедиционных услуг.

Объем рынка 3PL-услуг в Беларуси незначителен и составляет менее 0,5%. В основном это логистические компании, имеющие собственные логистические центры, складские комплексы и предоставляющие широкий спектр логистических услуг (транспортировка, складирование, управление запасами, дистрибуция, таможенное оформление и т.д.). Следовательно, в Беларуси ощущается острая нехватка логистических провайдеров 3PL уровня, работающих по современным логистическим технологиям. Причем на белорусском рынке слабо представлены 3PL-провайдеры мирового уровня [2].

Таким образом, рост объемов логистических услуг в Республике Беларусь будет стимулировать росту инвестиций в логистическую инфраструктуру.

Можно долго дискутировать на тему определения и функционала каждого из пяти PL – провайдеров, так как до единого подхода и консенсуса в определении еще далеко. В то же время, потребности современного бизнеса то и дело ставят задачи, в том числе и найм PL-провайдера. И если компания задумалась над привлечением одного из них, то должна взвесить все ЗА и Против. Понять, что она потеряет (например, компетенцию), а что приобретет (например, высокий сервис и высокую цену своей продукции), и уже после этого принимать решение.

Нужно ли вам нанять 4PL, который будет координировать работу 3PL, который будет координировать работу 2PL и так далее, как во всем известной сказке. Или же не стоит плодить посредников, которые делают товар дороже [3].

Таким образом, на основе вышеприведенных тенденций, можно сделать вывод, что у рынка логистики, и, в частности, у логистического аутсорсинга есть мощный потенциал для развития в Беларуси. Процессы глобализации, интеграции и кооперации, а также возрастающие запросы потребителей побуждают компании, которые хотят быть конкурентоспособными на рынке, применять логистический подход к построению своего бизнеса, а также использовать в своей деятельности такой инструмент, как логистический аутсорсинг.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Виды логистики. 5уровней логистического сервиса. ИНФОГРАФИКА [Электронный ресурс] // Клуб Логистов. – Режим доступа: <http://logist.ru/articles/vidy-logistiki-5-urovney-logisticheskogo-servisa-infografika>. – Дата доступа: 20.09.2016.
2. Дмитрий Курочкин [Электронный ресурс] // Статьи. По современным логистическим технологиям. – Режим доступа: <http://www.baif.by/stati/po-sovremennym-logisticheskim-tehnologiyam/>. – Дата доступа: 20.09.2016.
3. Библиотека [Электронный ресурс] // Логистический аутсорсинг // Клуб Логистов технологиям. – Режим доступа: <http://www.logists.by/library/view/3pl-ili-5pl-kogo-lychshe-vybrat>. – Дата доступа: 20.09.2016.
4. TRANSPORTAL [Электронный ресурс] // Транспортно – логистический портал // Логистические услуги. – Режим доступа: [http://www.transportal.by/services/uslugi/logisticheskie\\_uslugi.php](http://www.transportal.by/services/uslugi/logisticheskie_uslugi.php). – Дата доступа: 20.09.2016.

УДК 656.025.4

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ ПЕРЕВОЗОК НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИЙ ВИТЕБСКОГО РЕГИОНА

Т.С. ПАЛЬЧЕВСКАЯ

(Представлено: О.М. Мещерякова)

*Рассматриваются основные проблемы, присущие организациям Витебского региона Республики Беларусь, осуществляющим международные транспортные перевозки грузов, и пути их решения.*

Вследствие сокращения объемов производства и международной торговли в странах Европы и России белорусские транспортные организации испытывают финансовые трудности в связи с сокращением спроса на услуги, повлекшие за собой ряд проблем в их деятельности.

В результате анализа были выявлены следующие основные проблемы в деятельности организаций Витебского региона Республики Беларусь:

- высокая длительность выполнения заказа;
- наличие устаревших транспортных средств;
- нехватка специализированного программного обеспечения и наличие устаревших программ;
- нехватка специальной техники;
- высокие затраты по существующим маршрутам;
- недостатки в организационной структуре управления организаций.

Полный цикл выполнения заказа на транспортировку в организациях Витебского региона республики может занимать до 7 месяцев, при этом большая часть времени тратится не на сам процесс физического перемещения грузов, а на подписание контракта и оформление документов на перевозку. Оптимизация бизнес-процессов организаций и сокращение времени выполнения заказов позволило бы привлечь больше клиентов и увеличить прибыль.

На рисунке 1 представлена динамика изменения структуры транспортных средств по возрастным группам за 2001–2015 гг.

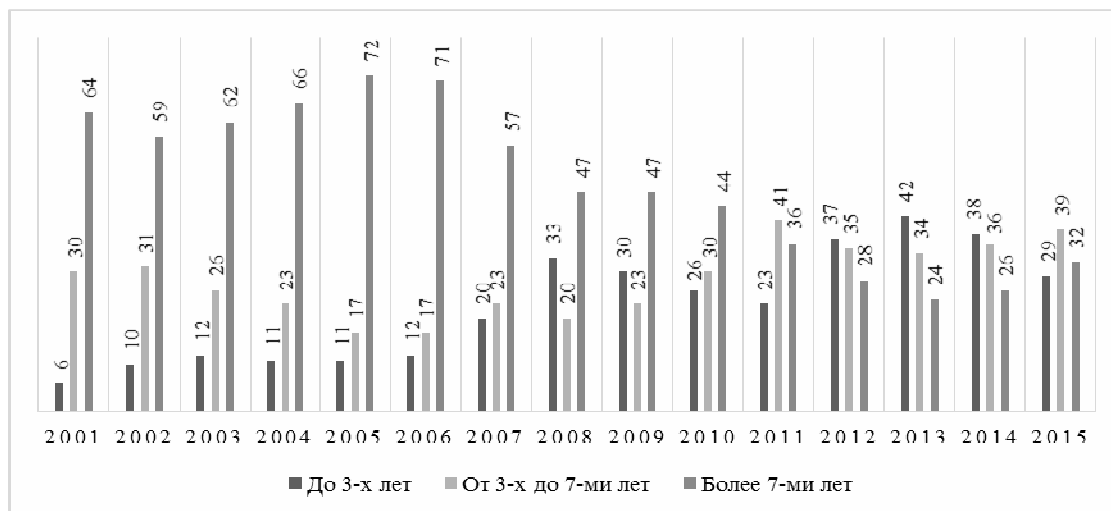


Рис. 1. Динамика изменения структуры транспортных средств по возрастным группам за 2001–2015 гг.

По данным ассоциации «БАМАП», в 2012 году парк автотранспортных средств белорусских транспортных организаций включал в себя 11696 единиц техники и увеличился на 16,3%, было приобретено 1664 новых (2012 года выпуска) седельных тягачей и грузовых автомобилей, а также 1352 новых (2012 года выпуска) прицепов и полуприцепов, было обновлено 14% парка. Удельный вес новых автотранспортных средств со сроком эксплуатации до трех лет составил 37%.

В 2013 году общее обновление парка автотранспортных средств составило 5%. На рынке международных перевозок грузов в целом работало 16882 (увеличение на 12,4%) автотранспортных средств. При этом белорусские международные транспортные организации сохраняли лидирующие позиции по качественной структуре автопарка – 50,7% машин экологического класса Евро-5, в то время как у литовских организаций – 45,5%, польских – 42%, российских – 35,6%, казахстанских – 22,8%.

В 2014 году количество транспортных средств международных перевозок грузов сократилось на 2,8% и составило более 16,4 тыс. автомобилей. Удельный вес новых седельных тягачей (до 3-х лет с момента выпуска) уменьшился с 42% до 26%. При этом качественные характеристики парка автотранспортных средств оставались высокими: 58% машины экологического класса Евро-5 и выше [1, с. 16].

Использование устаревшей техники может привести к задержкам во время исполнения заказов или срывам вследствие поломки.

Наряду с устареванием парка подвижного состава заметно и устаревание программного обеспечения, или же полное его отсутствие. Исследование деятельности транспортных организаций Витебского региона показало, что перевозчики предпочитают использовать пакет Microsoft Office 2003 или 2007, при этом не все рабочие места оборудованы специализированным программным обеспечением. Наиболее популярным специализированным программным обеспечением являются программы по учету расхода топлива и пробега автотранспортных средств. Для составления маршрутов перевозчики предпочитают использовать бесплатные онлайн-сервисы, такие как Google Maps и Della.

Также заметна и нехватка офисной техники (печатающих, ксерокопирующих и сканирующих устройств, факсов). Зачастую организация предоставляет одну единицу каждого вида офисной техники на отдел. Для сокращения времени выполнения заказов рекомендуется обеспечить каждого работника собственными печатающими и сканирующими устройствами.

Для транспортных организаций Витебского региона Республики Беларусь характерны высокие затраты на осуществление перевозок по существующим маршрутам. Это обусловлено использованием неэффективных маршрутов, использование только автомобильного транспорта при организации перевозок.

Для повышения эффективности маршрутов организациям рекомендуется использовать специализированное программное обеспечение, позволяющее решать задачи автоматической маршрутизации для парка автотранспортных средств, вести учет зон, пробок, специализации автомобилей и расхода топлива.

По результатам маркетинговых исследований, в результате внедрения специализированного программного обеспечения эффективность работы парка автотранспортных средств повышается на 30–70%. Время, затраченное на формирование маршрутов, сокращается в 2–5 раз. При этом минимизируется количество ошибок при планировании маршрутов, а также значительно повышается точность учета показателей [2].

Многие транспортные организации Витебской области предпочитают использовать автомобильный транспорт, несмотря на возможность привлечения железнодорожного по более низким тарифам. Разница в стоимости между этими видами транспорта увеличивается при перевозке негабаритных грузов. В железнодорожном транспорте установлены нормы габаритности грузов, отличные от автомобильного. Поэтому грузы, являющиеся негабаритными для автомобильного транспорта, не всегда являются таковыми для железнодорожного, что и влечет за собой снижение тарифов.

В небольших транспортных организациях Витебской области имеются недостатки в организационной структуре управления, в частности, высокий процент управленческого персонала, что приводит к необоснованному увеличению расходов на заработную плату, а следственно – и себестоимости оказываемых услуг.

Таким образом, основными проблемами, с которыми столкнулись транспортные организации Витебского региона Республики Беларусь, являются высокое время исполнения заказов, сокращение парка подвижного состава и его устаревание, недостаток специализированного программного обеспечения, офисной техники, высокие затраты по существующим маршрутам и недостатки в организационной структуре управления организаций.

Для решения данных проблем организациям рекомендуется пересмотреть бизнес-процессы и организационную структуру управления, внедрить специализированное программное обеспечение, позволяющее сократить время оформления документации и оптимизировать маршрутизацию, применять различные виды транспорта при организации перевозок.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Таранович, А. Обновление парка притормозило / А. Таранович // Компас экспедитора и перевозчика. – 2016. – № 1. – С. 16–18.
2. Планирование маршрутов [Электронный ресурс] / Local – умная логистика. – Москва, 2001. – Режим доступа: <http://www.local.ru>. – Дата доступа: 18.09.2016.

УДК 164:338.48

## СУЩНОСТЬ ЛОГИСТИКИ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Я.В. ПОТОЯЛО

(Представлено: канд. экон. наук О.В. ДОДОНОВ)

*Выявлены проблемы развития туристической отрасли в Республике Беларусь, обоснована система логистики туризма с характеристикой ее подсистемных элементов, предложены направления развития логистической системы туристической отрасли.*

Одним из главных направлений рынка услуг является преобладание на нем организаций, оказывающих туристические услуги. По данным Национального статистического комитета, в 2013 г. в Республике Беларусь в сфере туризма осуществляли деятельность 1085 организаций, из них 142 – туроператорскую, 387 – турагентскую и 556 – туроператорскую и турагентскую. Туроператоры обслужили 136,8 тыс. иностранных туристов, прибывших в Беларусь, а также 708,4 тыс. граждан Республики Беларусь, выехавших за ее рубеж. Всего туристами оплачено зарубежных туров на сумму 3,4 трлн белорусских рублей, из них – белорусскими туристами при отправке за рубеж – на сумму 3,09 трлн белорусских рублей (91% от общей суммы), иностранными туристами в Республике Беларусь – на сумму 334,6 млрд белорусских рублей (9% от общей суммы). Туристами, направленными по маршрутам в пределах Республики, оплачено услуг на сумму 75,5 млрд белорусских рублей, экскурсантами – 78,6 млрд белорусских рублей [1, с. 8].

Выездной туризм превышен в сравнении с въездным по следующим причинам:

- недостаточно развита инфраструктура туризма;
- нет квалифицированных кадров (туроператоры, которые не обладают умением правильно формировать, продвигать и реализовывать конкурентоспособные туры, позволяющие выйти на мировой рынок туристических услуг);
- отсутствие четко сформулированной логистической стратегии, которая позволила бы снижать затраты и увеличивать уровень обслуживания.

Считаем, что это самые явные проблемы, препятствующие развитию туризма в Республике Беларусь.

Одним из показателей развития индустрии путешествий является туристический поток. В каком направлении он движется – внутрь страны или региона, или из страны или региона – зависит экономическое развитие территории [2, с. 1]. Как любую организацию можно представить в системе черного ящика, так и систему логистики в туризме можно отразить схемой, представленной на рисунке.

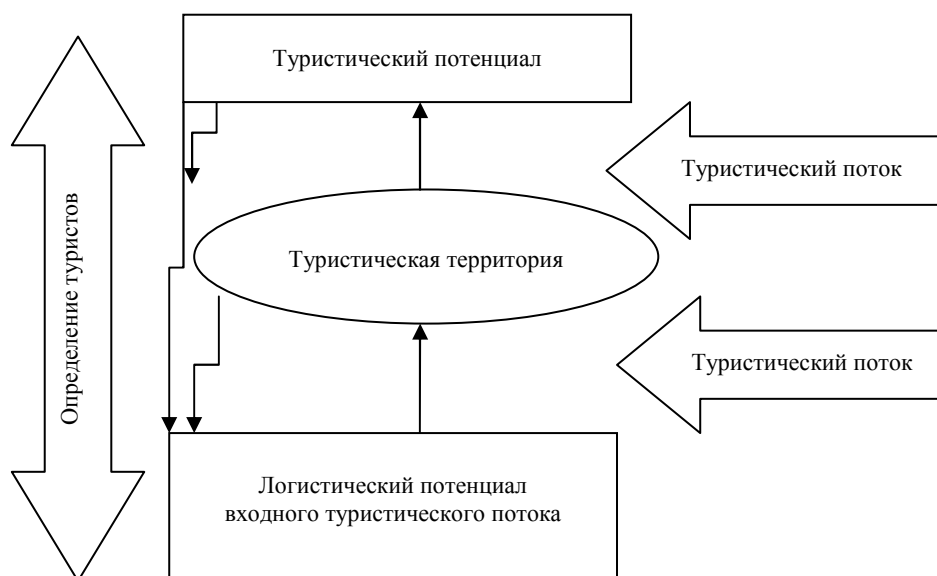


Рис. Система логистики туризма

Источник: собственная разработка.

Из рисунка следует, что на «входе» в систему имеется туристический поток, далее осуществляется работа туроператоров по поиску туристической территории, оценке ресурсов, возможностей и туристического потенциала в целом. Также осуществляются непрерывные операции по определению туристов и постоянно существующий туристический поток.

Основу для развития туристического бизнеса составляют рекреационно-туристические ресурсы территории, т.е. ее природно-ресурсный и рекреационно-ресурсный потенциал.

Определение логистического потенциала ресурсной базы туризма – важная составляющая логистической модели устойчивого развития туризма. Он формируется наряду с материально-технической базой туризма, и определяет логистический потенциал входного потока туристов в регион [3].

Для привлечения туристов в регион важно не только оценка туристического потенциала. Особое внимание следует уделить уровню сервиса и цен, которые влияют на развитие логистической системы любой туристической организации. В свою очередь такое развитие является динамичным, как и динамика цен на туристические услуги, что определяет необходимость адаптации любой логистической системе к колебаниям цен на рынке туристических услуг – с одной стороны, и покупательскому спросу – с другой. Логистическая система туристической организации является адаптивной системой, в которой элементами выступают подразделения организации, выполняющие функции оптимизации движения сервисных потоков и потока туристов.

Одним из основных решений интенсивного развития туризма является повышение качества обслуживания в практической деятельности всех организаций туристической индустрии, что обусловлено тем, что наибольшее количество звеньев туристических систем представляют логистические посредники, которые являются организациями сервиса, чьи услуги неразрывно связаны с продуктом. К таким звеньям относятся различные транспортные компании, туроператоры, турагентства и т.д. [2, с. 1].

Логистическая система является не только адаптивной, но и интегрированной. Интеграция проявляется на любой стадии функционирования системы (рисунок 1).

Именно адаптация и интеграция позволяют в полной мере удовлетворять потребности как населения, так и любого предприятия области туризма. Главное звено в этой цепи – потребитель. Процесс интеграции является наиболее важным при разработке логистической стратегии, а самые ответственные этапы – это этапы приема заказов и мониторинга выполнения услуг.

Как и материальные потоки, потоки сервиса распространяются в определенной среде доставки, в которой существуют свои элементы логистических систем. Эта логистическая система должна быть построена таким образом, чтобы максимально эффективно удовлетворять требования потребителей к сервису [2, с. 1].

Интеграция происходит не только в рамках системы, но и с другими подразделениями, например, управление потребителями невозможно без взаимодействия с маркетингом, который позволяет туристической организации:

- формировать спрос;
- оценивать и прогнозировать потребности;
- определять услуги с наибольшим спросом;
- создавать систему обратной связи с клиентами.

Таким образом, система логистики туризма представляет собой адаптивную интегрированную систему, эффективность функционирования которой, в свою очередь, зависит также от других экономических систем. Главная цель логистической системы – оказание качественных услуг, с наименьшими затратами, чтобы удовлетворить входной поток (потребителей).

Следует отметить, что на современном этапе развития туризма в Республике Беларусь существуют проблемы, стоящих перед туристическими организациями, которые требуют разрешения в трех направлениях – развитие туристической инфраструктуры, формирование квалифицированных кадров, разработка и реализация логистической стратегии в туристической отрасли.

#### *Развитие туристической инфраструктуры.*

Под инфраструктурой туризма понимают комплекс сооружений, инженерных и коммуникационных сетей, смежных индустрии туризма организаций, обеспечивающих нормальный доступ туристов к туристическим ресурсам и их надлежащее использование в целях туризма, обеспечение жизнедеятельности организаций индустрии туризма и собственно туристов.

Туристическую инфраструктуру рассматривают также как комплекс отраслей хозяйства, обеспечивающий нормальную деятельность организаций туристической индустрии и производство туристических услуг, но во всех этих определениях ученых присутствует отраслевой подход, где основной упор сделан на производственную составляющую инфраструктуры, но совершенно упускается из вида социальная, институциональная, экологическая компоненты инфраструктуры, что является методологической проблемой, требующей разрешения по таким направлениям, как:

- электрообеспечение субъектов хозяйственной деятельности;
- газоснабжение;



- водоснабжение;
- связь и коммуникации;
- жилищно-коммунальное хозяйство;
- здравоохранение;
- бытовое обслуживание;
- сервисное обслуживание;
- кредитная система;
- система страхования;
- система охраны окружающей среды;
- объекты показа и объекты развлечений;
- спортивные комплексы;

Можно сделать вывод, что спектр достаточно широк, т.к. к инфраструктуре относятся именно те элементы, которые создаются не только для туристической отрасли, но и для других сфер деятельности и отраслей. Это и дороги, и коммуникации, и водоснабжение, банки, страховые компании и т.д.

*Формирование квалифицированных кадров.*

Отсутствие системы качественной подготовки и переподготовки кадров приводит к серьезным недоработкам в информационном обеспечении сферы туризма. Для решения данной проблемы необходимо не только повышать квалификацию сотрудников, расширять их потенциал, навыки иностранных языков, улучшать качество обслуживания, но и расширять инфраструктуру.

*Разработка и реализация логистической стратегии в туристической отрасли.*

В первую очередь, необходимо ориентироваться на государственную программу туристического развития. Именно этот документ должен заложить методику обеспечения потока туристической информации. Также в данном направлении необходимо совершенствовать национальное законодательство для создания «гибкой» законодательной базы, стимулирующей развитие субъектов в туристической отрасли.

Таким образом, вопрос о развитии туризма (инфраструктуры, профессионализм кадров, совершенствование логистической системы и разработка стратегии развития) весьма актуален.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Янковенко, В.А. Логистика в туризме : учеб.-метод. пособие / В.А. Янковенко. – Минск : РИПО, 2014. – 47 с.
2. Першина, С.В. Модернизация логистической системы туристской фирмы в целях совершенствования управления туристским потоком / С.В. Першина, Т.Ю. Чикурова // Вестн. Челябинского гос. ун-та. – 2013. – № 26 (317). Образование и здравоохранение. – Вып. 1. – С. 84–88.
3. Логистика ресурсной базы туризма [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://uchebnikonline.com/logistika/logistika\\_turizmu\\_-\\_smirnov\\_ig/logistika\\_resursnoyi\\_bazi\\_turizmu.htm](http://uchebnikonline.com/logistika/logistika_turizmu_-_smirnov_ig/logistika_resursnoyi_bazi_turizmu.htm). – Дата доступа: 20.09.2016.

УДК 330.44.06.048.88

## СООТНОШЕНИЕ ЗАТРАТ НА ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ СКЛАДА И СТОИМОСТИ ГРУЗОПЕРЕРАБОТКИ

**Я.Ю. ВОЙТОВИЧ, Е.А. ГАЛИНА**  
(Представлено: **О.С. ГУЛЯГИНА**)

*Выдвинута гипотеза о наличии зависимости стоимости грузопереработки на складе от уровня затрат на складское оборудование. Проведена проверка гипотезы на примере транспортных средств на складе и доказана обоснованность предположения.*

В новых условиях хозяйствования важная роль принадлежит организации хранения продукции. Хорошо налаженная работа складов, предназначение которых заключается в размещении, хранении и отгрузке товаров, повышает эффективность продвижения продукции в цепи поставок с позиции скорости, стоимости и надежности процесса. Грузопереработка – основа складской деятельности – представляет собой совокупность операций, выполняемых на различных стадиях технологического процесса на складе. Следовательно, повысить эффективность складских процессов можно за счет развития грузопереработки. Один из способов достижения желаемого результата – это использование на складе более совершенного оборудования. Однако прежде, чем определиться с выбором в пользу того или иного погрузчика необходимо не только узнать их функциональные особенности, но и выявить наличие или отсутствие зависимости стоимости грузопереработки от затрат на оборудование для ее осуществления.

Таким образом, целью исследования является изучение соотношений инвестиций в оборудование и стоимости грузопереработки с его участием.

Объектом исследования – подъемно-транспортное оборудование, используемое в процессе погрузочно-разгрузочных работ.

При выборе складского оборудования необходимо учитывать их технические характеристики, чтобы поддерживать практически всевозможные возникающие рабочие ситуации на складе.

Современный склад должен функционировать с минимальным применением физической силы, обеспечивать надежность перемещения грузов, быстроту загрузки/выгрузки, максимальное удобство, безопасность. Подбор качественной техники и оборудования позволит повысить рентабельность работы не только склада, но и всей цепи поставок в целом.

На сегодняшний день выбор складского оборудования для организаций, предприятий, логистических компаний является трудным решением. Трудность состоит в выборе между дорогим и высокотехнологическим оборудованием, и более простым в использовании оборудованием с меньшей ценой.

Для решения этой проблемы рассматривались несколько видов подъемно-транспортного оборудования: ричтраки с электроподъемом, электропогрузчики, автопогрузчики, штабелеры самоходные.

Для расчета затрат на оборудование за месяц была рассчитана стоимость грузопереработки как сумма амортизации, средней заработной платы водителя, затрат на топливо (дизельное топливо или электроэнергия) (табл. 1). Заметим, что все расчеты произведены в ценах на 1.01.2016 г., а так же денежных единицах старого номинала.

Таблица 1

Расчет стоимости грузопереработки, выполняемой различными погрузчиками

Наименование погрузчика	Характеристика погрузчика	Расчет стоимости грузопереработки
1	2	3
Ричтраки с электроподъемом серия RSS15, 16+	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Стоимость оборудования – 180 млн. руб.</li> <li>– Грузоподъемность – 1,6 тонн</li> <li>– Скорость движения с нагрузкой – 8,5 км/час</li> <li>– Аккумулятор – 480Ah / 24V</li> <li>– Срок полезного использования – 10 лет</li> <li>– Время действия аккумулятора – T = 28 часов</li> </ul>	<p><b>Стоимость грузопереработки:</b>  <b>272,5 + 308,7 + 199,1 = 780,3 р</b></p> <p><b>1) Амортизация</b>  <math>AO = 180 \cdot 10 / 55 = 32,7</math> млн руб. – годовая амортизация  <math>AO = 32,7 / 12 / 10000 = 272,5</math> руб на тонну гр.</p> <p><b>2) Зарплата водителя погрузчика:</b>  – Путь, который проезжает погрузчик за месяц в процессе разгрузки 10 000 тн:  <math>P = 10000 / 1,6 \cdot 50 \cdot 2 = 625\ 000</math> м = 625 км  – Время, необходимое погрузчику на разгрузку 10 000 тонн гр:  <math>T = 625 / 8,5 = 73,5</math>ч.</p>

Продолжение таблицы 1

1	2	3
		<p>– Стоимость 1 часа работы водителя погрузчика:  <math>3 \text{ час} = 7\,000\,000/168 \text{ ч} = 0,042 \text{ млн. руб. на 1 час работы}</math>                      – Заработная плата водителя погрузчика (за перевозку 1 тонны гр):  <math>3 \text{ тонн} = 73,5 \cdot 0,042/10000 = 308,7 \text{ руб. на тонну гр.}</math>  <b>3) Затраты топливо для погрузчика (электроэнергия)</b>                      количества затраченных кВт\ч = <math>73,5 \cdot 28 \cdot 480 = 1260</math>                      Затраты на топливо = <math>1260 \cdot 1580,2 = 1991052 \text{ руб.}</math>  <math>З_{топ} = 1991052/10000 = 199,1 \text{ руб на тонну гр.}</math></p>
<p>Электропогрузчик                      JAC CPD 25</p>	<p>– Стоимость оборудования – 390 млн. руб.                      – Грузоподъемность – 2,5 тонн                      – Скорость движения с нагрузкой – 10 км/час                      – Аккумулятор – 620Ah / 48V                      – Срок полезного использования – 5 лет                      – Время действия аккумулятора – T = 28 часов</p>	<p><b>Стоимость грузопереработки:</b>  <math>1083,3 + 168 + 217,7 = 1469 \text{ р}</math>  <b>1) Амортизация оборудования</b>  <math>AO = 390 \cdot 5/15 = 130 \text{ млн. руб. – годовая амортизация}</math>  <math>AO = 130/12/10000 = 1083,3 \text{ руб на 1 тонну гр.}</math>  <b>2) Заработная плата водителя погрузчика:</b>                      – Путь, который проезжает погрузчик за месяц в процессе разгрузки 10 000 тн:  <math>P = 10000/2,5 \cdot 50 \cdot 2 = 400\,000 \text{ м} = 400 \text{ км}</math>                      – Время, необходимое погрузчику на разгрузку 10 000 тонн гр:  <math>T = 400 / 10 = 40 \text{ ч.}</math>                      – Стоимость 1 часа работы водителя погрузчика:  <math>3 \text{ час} = 7\,000\,000/168 \text{ ч} = 0,042 \text{ млн. руб. на 1 час работы}</math>                      – Заработная плата водителя погрузчика (за перевозку 1 тонны гр):  <math>3 \text{ тонн} = 40 \cdot 0,042/10000 = 168 \text{ руб. за тонну}</math>  <b>3) Затраты топливо для погрузчика (электроэнергия)</b>                      количества затраченных кВт\ч = <math>40 \cdot 18 \cdot 620 = 1377,7</math>                      Затраты на энергию = <math>1377,7 \cdot 1580,2 = 2177041,54 \text{ руб.}</math>  <math>З_{эл/эн} = 2177041,54/10000 = 217,7 \text{ руб за тонну}</math></p>
<p>Автопогрузчик                      JAC CPCD 25+</p>	<p>– Стоимость оборудования – 300 млн. руб.                      – Грузоподъемность – 2,5 тонн                      – Скорость движения с нагрузкой – 12 км/час                      – Срок полезного использования – 7 лет                      – Тип двигателя дизель/бензин                      – Объем топливного бака – 40                      – расход топлива на 100 км = 4.3</p>	<p><b>Стоимость грузопереработки:</b>  <math>625 + 139,9 + 19,1 = 784 \text{ р}</math>  <b>1) Амортизация оборудования</b>  <math>AO = 300 \cdot 7/28 = 75 \text{ млн. руб. – годовая амортизация}</math>  <math>AO = 75/12/10000 = 625 \text{ руб на тонну гр.}</math>  <b>2) Заработная плата водителя погрузчика:</b>                      – Путь, который проезжает погрузчик за месяц в процессе разгрузки 10 000 тн:  <math>P = 10000/2,5 \cdot 50 \cdot 2 = 400\,000 \text{ м} = 400 \text{ км}</math>                      – Время, необходимое погрузчику на разгрузку 10 000 тонн гр:  <math>T = 400 / 12 = 33,3 \text{ ч.}</math>                      – Стоимость 1 часа работы водителя погрузчика:  <math>3 \text{ час} = 7\,000\,000/168 \text{ ч} = 0,042 \text{ млн. руб. на 1 час работы}</math>                      – Заработная плата водителя погрузчика (за перевозку 1 тонны гр):  <math>3 \text{ тонн} = 33,3 \cdot 0,042/10000 = 139,9 \text{ руб. за тонну}</math>  <b>3) Затраты топливо для погрузчика =</b>  <math>3 \cdot 4 \cdot 11100 = 190920 \text{ руб}</math>  <math>3 \text{ топ.} = 190920/10000 = 19,1 \text{ руб за тонну}</math></p>
<p>Штабелеры                      самоходные                      серия FX+</p>	<p>– Стоимость оборудования – 25 млн. руб.                      – Грузоподъемность – 1,2 тонн                      – Скорость движения с нагрузкой – 5,5 км/час                      – Аккумулятор – 180Ah / 24V                      – Срок полезного использования – 10 лет</p>	<p><b>Стоимость грузопереработки:</b>  <math>375 + 635,9 + 430,6 = 1441,5 \text{ р}</math>  <b>1) Амортизация оборудования</b>  <math>AO = 25 \cdot 10/55 = 4,5 \text{ млн. руб. – годовая амортизация}</math>  <math>AO = 4,5/12/10000 = 375 \text{ руб на тонну гр.}</math>  <b>2) Заработная плата водителя погрузчика:</b>                      – Путь, который проезжает погрузчик за месяц в процессе разгрузки 10 000 тн:</p>

Окончание таблицы 1

1	2	3
	– Время действия аккумулятора – T = 10 часов	$P = 10000/1,2 \cdot 50 \cdot 2 = 833$ км – Время, необходимое погрузчику на разгрузку 0 000 тонн гр: $T = 833 / 5,5 = 151,4$ ч. – Стоимость 1 часа работы водителя погрузчика: 3 час = 7 000 000/168 ч = 0,042 млн. руб. на 1 час работы – Заработная плата водителя погрузчика (за перевозку 1 тонны гр): 3 тонн = $151,4 \cdot 0,042/10000 = 635,9$ руб. за тонну <b>3) Затраты топливо для погрузчика</b> количества затраченных кВт\ч = $151,4 \cdot 10 \cdot 315 =$ 2725,2 Затраты на топливо = $2725,2 \cdot 1580,2 = 4306361$ руб. $\text{Зэл/эн} = 4306361/10000 = 430,6$ руб за тонну

Источник: собственная разработка.

В таблице 2 обобщены данные о стоимости покупки каждого из рассмотренных видов оборудования, а также затраты на их эксплуатацию за месяц (стоимость грузопереработки).

Таблица 2

## Затраты на покупку оборудования и стоимость грузопереработки

Наименование оборудования	Стоимость покупки, руб	Стоимость грузопереработки, руб
Ричтраки с электроподъемом серия RSS15, 16+	180 000 000	780,3
Электропогрузчик JAC CPD 25	390 000 000	1469
Автопогрузчик JAC CPCD 25+	300 000 000	784
Штабелеры самоходные серия FX+	25 000 000	1441

Источник: собственная разработка.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, о том, что невозможно предсказать стоимость грузопереработке на основании стоимости погрузчика (т. е. если погрузчик стоит дороже, не значит, что грузопереработка с его применением будет дешевле).

Следовательно, необходимо ориентироваться на технические характеристики погрузчика, отвечающие требованиям склада и затем из сформированного перечня погрузчиков выбрать более дешевые.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гаджинский, А.М. Логистика : учеб. для высших учебных заведений по направлению подготовки "Экономика" / А.М. Гаджинский. – М. : Дашков и К°, 2013. – 420 с.
2. Дыбская, В.В. Логистика складирования / В.В. Дыбская. – М. : Альфа-Пресс, 2005. – 208 с.

УДК 658.152

**УРОВЕНЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СКЛАДСКОГО ХОЗЯЙСТВА  
ЗАВОДА «ПОЛИМИР» ОАО «НАФТАН»**

**Я.Ю. ВОЙТОВИЧ, Е.А. ГАЛИНА**  
(Представлено: О.С. ГУЛЯГИНА)

*Изучена техническая оснащённость складов завода «Полимир» ОАО «Нафтан», и сделан вывод об уровне их логистического потенциала.*

С помощью складского хозяйства достигается надежное функционирование материального потока предприятия. Подразделение сглаживает колебания в потребности и наличии ресурсов на предприятии. Поэтому его главной целью является рациональное складирование ресурсов при заданном уровне затрат [1, с. 14]. Эффективность функционирования складов определяется рядом факторов, одним из которых выступает их оснащённость.

Нами была изучена техническая оснащённость складов завода «Полимир» ОАО «Нафтан» и сделан вывод об уровне их логистического потенциала, т.е. об их способности эффективно осуществлять возложенные на них логистические функции.

За складское хозяйство на предприятии отвечает цех №016 «Складской». В структуру цеха №016 входят 14 складов, объединенных в несколько групп.

Бесперебойную и надежную работу складского хозяйства обеспечивают 219 человек: 69 грузчиков, 37 кладовщиков, 30 водителей погрузчиков (по данным 2015г.).

В отдельную группу выделен участок складов готовой продукции на производствах «Полиэтилен» и «Нитрон-Д» - их всего 3. Отметим, что все эти склады находятся в непосредственной близости к соответствующему производству и числятся на балансе соответствующих цехов:

- склад цеха 103 (полиэтилен 1-ой очереди);
- склад цеха 106 (полиэтилен 2 –ой очереди);
- склад цеха 402 (Нитрон Д – акриловые волокна).

Склады, а также используемое на них оборудование находятся на балансе соответствующих производств, но обслуживает их цех 016 «Складской».

В таблице 1 представлена основная информация по складам готовой продукции.

Таблица 1

Анализ складских мощностей

Наименование склада	Объем склада, тонн	Площадь склада, общая / полезная м <sup>2</sup>	Годовой грузооборот склада, тонн	Вид укладки товара	Упаковка товара для хранения	Используемое оборудование
полиэтилен (1 очереди) – <b>цех 103</b>	1500	4000 / 2400	70 / 400	Штабельный, на паллетах в два яруса	Мешки по 25 кг	– тележка гидравлическая – 1шт. – эл/тележка – 5шт.
полиэтилен (2 очереди) – <b>цех 106</b>	800	2130 / 1280	37 / 600	Штабельный, на паллетах в два яруса	Мешки по 25 кг	– эл/вилочная тележка – 2 шт.
Нитрон Д (акриловые волокна) – <b>цех 402</b>	1000	2000 / 1200	39 / 600	Штабельный в кипах	Кипы, сложенные стопками	– тягач – 6 шт. – электрот-тележка – 1 шт

*Источник: собственная разработка.*

Рассмотрим более подробно техническую оснащённость складов, т.е. оборудование, используемое на них (таблица 2).

## Основные средства, используемые на складах готовой продукции

Наименование	Дата ввода	Количество, шт.
Тележка гидравлическая	05.1993	1
Электротележка ROLCA TW 13 AC	11.2006	2
Электротележка ROLCA в комплекте с зарядным устройством	03.2007	2
Электро-вилочная тележка с ручным управлением BTLWE 160	08.2010	2
Электротележка HELL BD 20A	01.2011	1
Тягач X-1205	03.1992	2
Тягач X-1206	12.1985	4
Электротележка X-1222	12.1985	1

*Источник: собственная разработка.*

Таким образом, проанализировав таблицу 2, можно сделать вывод о том, что предприятие использует как старые технические средства, так и новые. Однако следует отметить незначительную интенсивность обновления складского автопарка. Кроме того, почти все погрузчики (за исключением купленных в 2010 – 2011гг) оснащены старой батареей: 8 часов работы – 8 часов зарядки. Новые же электропогрузчики имеют время работы в два раза больше, чем время зарядки: 12 часов работы – 6 часов зарядки.

Заметим, так же, что склады на предприятии представляют собой старые кирпичные отапливаемые здания с бетонным полом без антипылевого покрытия. Высота потолков 7 метров. Отметим, что на складе цеха 402 высота потолка 20 метров, что связано с тем, что ранее там применялось стеллажное хранение в 9 ярусов, для обслуживания которых использовались краны-штабелеры. Когда краны штабелеры вышли из строя, было принято решение об их демонтаже, а также о замене стеллажного хранения на штабельное. На всех остальных складах применяется также штабельное хранение в 2 яруса. В цехах 103 и 106 установлены тепловые завесы, которые призваны обеспечивать требуемый температурный режим. Вместо доковых дверей установлены обыкновенные деревянные двери 4 метра высотой и 3 метра шириной. На всех складах есть авто-рампа и железнодорожная рампа, однако отсутствуют пандусы, их роль играют «железные накладки», которые нивелируют разницу в высоте между рампой и транспортным средством. Авто-рампы позволяют производить разгрузку – погрузку только одного транспортного средства на всех складах кроме склада цеха 106 (там могут одновременно обслуживаться 2 автомобиля).

При складе оборудованы офисные и подсобные помещения. Есть площадки для маневрирования большегрузного транспорта, однако не предусмотрены места для их отстоя. Имеется система пожарной безопасности и вентиляционная система, кабельные каналы связи. На основании вышеизложенной информации можно сделать вывод о том, что склады предприятия относятся к категории С. Заметим, что передача складской деятельности на аутсорсинг не возможна, в силу того, что склады должны находиться в непосредственной близости от производства. Однако следует рассмотреть вопрос о необходимости их обновления и переоснащения.

Таким образом, можно сделать вывод о недостаточном уровне логистического потенциала складского хозяйства завода «Полимир» ОАО «Нафтан» и о необходимости его наращивания.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова, М.Н. Проблемы складского хозяйства на предприятии / М.Н. Кузнецова, А.С. Васильева // Наука центральной России. – 2012. – № 1. – С. 14–16.

УДК 339.138:164

**ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ**

**Д.О. РАЗУМОВСКАЯ**  
(Представлено: Я.В. ПОТОЯЛО)

Маркетинг был востребован практикой в связи с возникшими трудностями со сбытом товаров исторически в более ранний период, чем логистика. В сегодняшних же условиях «уйти вперед» только на базе применения маркетинга уже нельзя. Выявленный маркетингом спрос должен своевременно удовлетворяться посредством быстрой и точной поставки. Такой «быстрый ответ» возможен лишь при налаженной системе логистики.

Целью любой производственной или торговой системы является удовлетворение потребностей клиента. Маркетинг и логистика являются неотъемлемыми частями этой системы. Маркетинг формирует, определяет спрос, т.е. отвечает на вопросы: какой товар нужен, где, когда, в каком количестве и какого качества, а логистика его реализует, т.е. обеспечивает быстрое продвижение товара к потребителю. Таким образом, обе функции обеспечивают единый процесс и для достижения успеха должны правильно взаимодействовать[1]. Функциональная схема организации маркетинга представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Функциональная схема организации маркетинга

Источник: [1].

При разработке продукции отдел маркетинга уделяет большое внимание вопросам ее доступности потребителю, основным преимуществам, целевой аудитории, каналам, через которые она будет реализовываться. Также тщательно оценивается ожидаемый объем продаж, но при этом маркетологи забывают о том, что происходит с продукцией до того, как она попадает к конечному потребителю. А именно то, что продукция должна быть где-то произведена, для чего могут потребоваться особые виды сырья или специального оборудования, а также то, что продукция должна двигаться по цепи поставок через сеть промежуточных складов. При этом определять особенности хранения и транспортировки товара будут не стандарты, принятые в организации, а свойства самой продукции. В связи с этим возникает ряд определенных проблем, связанных с производством, хранением, транспортировкой и продвижением продукции. Взаимосвязь маркетинга и логистики представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Взаимодействие маркетинга и логистики

Источник: [2].

Вопрос о взаимодействии логистики и маркетинга является особенно актуальным и до сих пор открытым. Гораздо продуктивнее будет проанализировать реальные моменты столкновения или пересечения интересов двух функциональных направлений и определить, каким же образом они должны взаимодействовать. Рассмотрим возможные проблемы такого взаимодействия двух функциональных областей и определим, каким образом они должны взаимодействовать.

Часто с проблемами взаимодействия маркетинга и логистики сталкиваются именно тогда, когда уже принято решение о производстве или закупке продукта, более того, в бюджет продукта заложена конкретная себестоимость, на основании которой определена ожидаемая рентабельность продукта. Непредвиденные и неучтенные расходы становятся неблагоприятным последствием для организации. Рассмотрим подробнее, на что следует обращать особое внимание, с чем связаны и основные проблемы взаимодействия маркетинга и логистики.

При разработке нового продукта необходимо обращать внимание на следующие его особенности и свойства:

– Температура хранения и транспортировки, как самого товара, так и сырья, необходимого для его производства;

– Потребительская упаковка;

– Текст на упаковке;

– Обновление ассортимента ряда;

– Организация взаимодействия.

Автором предлагаются следующие пути решения и стимулирования взаимодействия двух отделов:

1. Предположим, что товар должен храниться при определенной температуре, например, от +5 до +15 °С, для остальной продукции достаточно диапазона от 0 до +30 °С. В данном случае хранение на «обычных» складах ответственного хранения невозможно из-за верхнего ограничения температурного диапазона до +27 °С. Перевозка такого продукта способом, применимым для остальной продукции, то есть при низких температурах, даже в течение короткого периода может привести к потере товарного вида. Таким образом, снижение максимально допустимой температуры хранения может повлечь за собой изменение способа дистрибуции данного вида товара. На собственных складах для него нужно будет выделять особые зоны с определенным температурным режимом. Нельзя забывать и о сырье – оно также хранится на складах организации, следовательно, тоже может потребовать особых условий. Для доставки такого товара необходим специальный транспорт. Следовательно, необходимо составлять отдельные маршруты, нанимать дополнительные транспортные средства, которые могут иметь неполную загрузку из-за сравнительно небольшого объема поставок либо из-за нескольких мест загрузки. Вследствие этого транспортная составляющая себестоимости продукта сильно изменится [3].

2. Потребительская упаковка – это важная точка соприкосновения логистики и маркетинга. Разделяют два вида потребительской упаковки:

– Клиентоориентированная упаковка удобна и привлекает клиента.

– Логистическая упаковка, обеспечивает сохранность продукта, удобство хранения. При создании упаковки для новой продукции желательно учесть все эти параметры, что возможно только в случае участия в разработке и маркетингов, и логистов [4, с. 139].

3. Сотрудники отдела логистики должны обращать внимание на текст и рисунок на потребительской упаковке. Например, когда организация выходит на рынок СНГ, где во многих странах обязательным требованием является наличие информации о товаре на государственном языке страны. Если предположить, что ввиду нехватки места или из-за соображений дизайна принимается решение о том, что информация на упаковке будет только на двух языках, например, на русском и украинском или русском и грузинском. При этом продукт продается во всех этих трех странах. В результате складские запасы этого продукта резко возрастают: вместо одной номенклатурной единицы хранения получают две, по каждой из которых формируются и поддерживаются отдельные запасы. Это показательный пример неправильного взаимодействия отделов маркетинга и логистики. Таким образом, как маркетинг, так и логистика должны следить за упаковкой товара на каждом из этапов.

4. Обновление товара всегда вызывает со стороны клиентов организации повышенный интерес, что влечет дополнительные заказы и продажи нового товара. Основная опасность заключается в резком переходе клиентов компании на новый продукт и как следствие невостребованности, «зависании» старого на складах и полках магазинов. Здесь необходима проработка ряда ключевых моментов:

– последовательность замены товара;

– определение регионов замены;

– времени ввода нового продукта;

– приоритетных каналов замены;

– создание необходимых запасов.

При проведении подобных акций комплексное взаимодействие маркетинга и логистики поможет избежать грубых ошибок, ведущих к финансовым потерям.



Чтобы избежать всех вышеперечисленных проблем, нужно выстроить правильное взаимодействие между отделами логистики и маркетинга. Для достижения нужного результата необходим целый комплекс мер, включающий разработку межфункциональных процедур, регулярные коммуникации, делегирование внешним отделам функций контроля и координации определенных процессов и, наконец, образование отдела, который будет осуществлять, как функции маркетинга, так и логистики [4].

Таким образом, чем больше отделы логистики и маркетинга будут разбираться в предмете деятельности друг друга, тем лучше будет налажена их совместная деятельность. Если в экономическом образовании основы маркетинга занимают важное место и логисты имеют возможность с ним ознакомиться, то логистика до сих пор является серьезным пробелом в образовании маркетологов.

Также в организации может быть создано специальное подразделение, которое будет отвечать за анализ процессов и координацию между отделами. В его функции должны входить разработка процедур и инструкций, контроль за их выполнением всеми подразделениями организации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Тришина, С.Л. Проблемы взаимодействия маркетинга и логистики // С.Л. Тришина. – БГЭУ. – 2013. – С. 140.
2. Экономическая библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eclib.net/6/4.html>. – Дата доступа: 11.03.2016.
3. Схемы организационных структур маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lektsii.net/1-100390.html>. – Дата доступа: 11.03.2016.
4. Дмитрий Перник, Директор департамента по логистике ОАО «Лебедянский» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.logists.by/library/view/Logistika-i-marketing/> логистика и маркетинг: проблема взаимодействия. – Дата доступа: 15.03.2016.

УДК 330.354

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

А.С. БОРОЗНА

(Представлено: канд. техн. наук, доц. М.Ж. БАНЗЕКУЛИВАХО)

*Проработаны дефиниции понятия «конкурентоспособность предприятия» как экономическая категория с точки зрения различных авторов и специалистов представленной области. Проанализированы подходы к определению данной категории и обозначена ключевая роль конкурентоспособности на предприятии как свойство, способствующее повышению эффективности функционирования предприятия.*

В современных условиях рыночного хозяйствования с элементами жёсткой конкуренции далеко не каждое предприятие, выпускающее высококачественную продукцию или оказывающее востребованные услуги, может быть конкурентоспособным как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Для выявления экономической сущности понятия «конкурентоспособность предприятия» необходимо рассмотреть его определение с точки зрения различных ученых и специалистов этой области, так как на данный момент единства мнений по этому поводу нет.

Результаты исследования дефиниций понятия «конкурентоспособность предприятия» как экономическая категория с позиции ученых и специалистов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Дефиниции понятия «конкурентоспособность предприятия»

Автор/источник 1	Определение 2
Барышникова Н.А. [1, с.121]	Конкурентоспособность предприятия – способность прибыльно производить и реализовывать продукцию по цене не выше и по качеству не хуже, чем у любых других контрагентов в своей рыночной нише.
Васин С.Г. [2, с.91]	Конкурентоспособность предприятия – это возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка.
Габибова М.Ш. [3, с.85]	Конкурентоспособность предприятия – это способность противостоять на рынке изготовителям и поставщикам аналогичной продукции (конкурентам) как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной потребности потребителей, так и эффективности производственной, маркетинговой и финансовой деятельности.
Головачев А.С. [4 с.84]	Конкурентоспособность предприятия – это умение организации проектировать, производить и реализовывать на рынке товар (услугу) наиболее успешно и полно по сравнению с предприятием-конкурентом, удовлетворяя потребности рынка и обеспечивая получение прибыли, расширенное воспроизводство, экономическое и социальное развитие.
Горбашко Е.А. [5, с.30]	Конкурентоспособность предприятия – потенциальная возможность эффективной деятельности предприятия на рынке для достижения конкурентных преимуществ.
Горфинкель В.Я. [6, с.68]	Конкурентоспособность предприятия – это сохранение или увеличение объемов продаж (доли рынка) при сохранении или увеличении доходов и капитала.
Дюков И.И. [7, с.8]	Конкурентоспособность предприятия – это способность обеспечить коммерческий успех товара в условиях конкуренции.
Казакова Н.А. [8, с.181]	Конкурентоспособность предприятия – это его потенциальные и фактические возможности использования внешних и внутренних ресурсов с целью максимизации прибыли.
Калачев С.Л. [9, с.395]	Конкурентоспособность предприятия – взаимоотношения между производителями или продавцами по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке.
Коротков Э.М. [10, с.515]	Конкурентоспособность предприятия – возможность организации успешно конкурировать с соперниками и на этой основе укреплять потенциал своего развития.
Лякин А.Н. [11, с.255]	Конкурентоспособность предприятия – получение и удержание конкурентных преимуществ, необходимых для лидерства предприятия в определенном сегменте.
Мазилкина Е.И. [12, с.29]	Конкурентоспособность предприятия – это относительная характеристика, которая выражает степень отличия развития данной организации от конкурентов по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей.
Нуралиев С.У. [13, с.156]	Конкурентоспособность предприятия – возможность и способность предприятия использовать свои сравнительные преимущества в производстве и реализации товаров и услуг по отношению к производителям и поставщикам аналогичных товаров и услуг.
Оковкина О.Н. [14, с.37]	Конкурентоспособность предприятия – это относительная характеристика, которая выражает степень отличия данного предприятия от конкурентов в сфере удовлетворения потребностей.

Окончание таблицы 1

1	2
Савкина Р.В. [15, с.137]	Конкурентоспособность предприятия – это комплекс конкурентных преимуществ, обеспечивающих предприятию стабильное получение прибыли не ниже среднеотраслевого уровня независимо от изменений внешних условий деятельности предприятия.
Смитиенко Б.М. [16, с.60]	Конкурентоспособность предприятия – способность конкретного товаропроизводителя выпускать конкурентоспособный товар.
Тюрин Д.В. [17, с.165]	Конкурентоспособность предприятия – реальная и потенциальная способность организаций проектировать, изготавливать, реализовывать продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более привлекательна для потребителей, чем продукция их конкурентов.
Хотяшева О.М. [18, с.59]	Конкурентоспособность предприятия – способность компании создавать и использовать стратегические факторы успеха, которые выделяют ее среди конкурентов и дают рыночное преимущество ее продукции.
Цахаев Р.К. [19, с.210]	Конкурентоспособность предприятия – соперничество, борьба между отдельными товаропроизводителями и участниками каналов товародвижения за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров и услуг, состязательность между ними за лучшие результаты труда, за получение наибольшей прибыли.
Чайникова Л.Н. [20, с.22]	Конкурентоспособность предприятия – это способность предприятия бороться за рынок (увеличивать, уменьшать либо сохранять занимаемую долю рынка в зависимости от стратегии предприятия)

*Примечание: собственная разработка на основе изучения специальной экономической литературы.*

На основании приведенных в таблице 1 дефиниций понятия «конкурентоспособность предприятия» как экономическая категория, можно выделить подходы, присущие многим авторам. Обобщим взгляды авторов в таблице 2.

Таблица 2

Подходы к определению понятия «конкурентоспособность предприятия»

Автор/источник	Подходы			
	основа конкурентных преимуществ	в основе товарная составляющая	повышение эффективности функционирования	другое мнение
Барышникова Н.А. [1, с. 121]		+		
Васин С.Г. [2, с. 91]			+	
Габимова М.Ш. [3, с. 85]		+	+	
Головачев А.С. [4, с. 84]	+	+	+	
Горбашко Е.А. [5, с. 30]	+		+	
Горфинкель В.Я. [6, с. 68]			+	
Дюков И.И. [7, с. 8]		+	+	
Казакова Н.А. [8, с. 181]			+	
Калачев С.Л. [9, с. 395]				+
Коротков Э.М. [10, с. 515]	+			
Лякин А.Н. [11, с. 255]	+			
Мазилкина Е.И. [12, с. 29]	+	+		
Нуралиев С.У. [13, с. 156]	+	+		
Оковкина О.Н. [14, с. 37]	+			
Савкина Р.В. [15, с. 137]	+		+	
Смитиенко Б.М. [16, с. 60]		+		
Тюрин Д.В. [17, с. 165]	+	+		
Хотяшева О.М. [18, с. 59]	+	+		
Цахаев Р.К. [19, с. 210]	+	+	+	
Чайникова Л.Н. [20, с. 22]				+
Итого	55%	50%	45%	10%

*Примечание: собственная разработка на основе данных таблицы 1.*

Согласно данным таблицы 2, можно выделить три подхода к трактовке понятия «конкурентоспособность предприятия».

Первый подход (Головачев А.С., Горбашко Е.А., Коротков Э.М., Лякин А.Н., Мазилкина Е.И., Нуралиев С.У., Оковкина О.Н., Савкина Р.В., Тюрин Д.В., Хотяшева О.М., Цахаев Р.К.) рассматривает конкурентоспособность предприятия как основу его конкурентных преимуществ. Сущность данного подхо-

да заключается в наличии у предприятия факторов и характеристик, за счет которых оно занимает более выигрышные позиции на фоне своих конкурентов.

Второй подход (Барышникова Н.А., Габибова М.Ш., Головачев А.С., Дюков И.И., Мазилкина Е.И., Нуралиев С.У., Смитиенко Б.М., Тюрин Д.В., Хотяшева О.М., Цахаев Р.К.) формируется на основе товарной составляющей конкурентоспособности предприятия. Приверженцы данного подхода рассматривают конкурентоспособность предприятия путем реализации его качественных и востребованных товаров и услуг.

Третий подход (Васин С.Г., Габибова М.Ш., Головачев А.С., Горбашко Е.А., Горфинкель В.Я., Дюков И.И., Казакова Н.А., Савкина Р.В., Цахаев Р.К.) предлагает конкурентоспособность предприятия как инструмент повышения эффективности его функционирования. Данный подход раскрывается за счет определения влияния конкурентоспособности на производственную и финансовую деятельность предприятия (увеличение прибыли, завоевание новых рынков сбыта, поиск своего потребителя и т.д.).

Также есть авторы, рассматривающие понятие «конкурентоспособность предприятия» с иных ракурсов. К ним относятся: Калачев С.Л.: «Конкурентоспособность предприятия – взаимоотношения между производителями или продавцами по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке» [9, с. 395]; Чайникова Л.Н.: «Конкурентоспособность предприятия – это способность предприятия бороться за рынок (увеличивать, уменьшать либо сохранять занимаемую долю рынка в зависимости от стратегии предприятия)» [20, с. 22].

Таким образом, проанализировав подходы различных авторов, можно предложить следующее, интегрированное, понятие конкурентоспособности предприятия: «Конкурентоспособность предприятия – это свойство предприятия, характеризующееся степенью его конкурентоспособных преимуществ, раскрываемых путем производства и реализации товаров и услуг, удовлетворяющие потребности потребителя эффективнее товаров-конкурентов, с целью улучшения результатов его хозяйственной деятельности». Данное понятие раскрывает направления всех авторов, что делает его наиболее полным и достоверным.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Барышникова, Н.А. Экономика предприятия : учеб. пособие / Н.А. Барышникова, Т.А. Матеуш, М.Г. Мионов. – М. : Изд-во Юрайт, 2015. – 191 с.
2. Васин, С.Г. Управление качеством. Всеобщий подход : учебник / С.Г. Васин. – М. : Изд-во Юрайт, 2015. – 404 с.
3. Габибова, М.Ш. Пути повышения конкурентоспособности предприятия / М.Ш. Габибова // Актуальные вопросы экономики и управления : материалы III междунар. науч. конф., Москва, июнь 2015 г. – М. : Буки-Веди, 2015. – С. 85–87.
4. Головачев, А.С. Конкурентоспособность организации : учеб. пособие / А.С. Головачев. – Минск : Выш. шк., 2012. – 319 с.
5. Горбашко, Е.А. Управление конкурентоспособностью. Теория и практика : учебник / Е.А. Горбашко, И.А. Максимцева ; под ред. Е.А. Горбашко. – М. : Изд-во Юрайт, 2015. – 447 с.
6. Экономика фирмы : учебник / В.Я. Горфинкель [и др.] ; под ред. В.Я. Горфинкеля. – 3-е изд. – М. : Изд-во Юрайт ; ИД Юрайт, 2016. – 485 с.
7. Дюков, И.И. Управление конкурентоспособностью компании : учеб. пособие / И.И. Дюков. – СПб. : СПбГУ ИТМО, 2011. – 100 с.
8. Казакова, Н.А. Современный стратегический анализ : учебник / Н.А. Казакова. – М. : Изд-во Юрайт, 2016. – 500 с.
9. Калачев, С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник / С.Л. Калачев. – 2-е изд. – М. : Изд-во Юрайт ; ИД Юрайт, 2015. – 477 с.
10. Коротков, Э.М. Менеджмент : учебник / Э.М. Коротков. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Изд-во Юрайт ; ИД Юрайт, 2016. – 640 с.
11. Лякина, А.Н. Экономическая политика : учебник / А.Н. Лякина. – М. : Изд-во Юрайт ; ИД Юрайт, 2015. – 432 с.
12. Мазилкина, Е.И. Управление конкурентоспособностью : учеб. пособие / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – М. : Омега-Л, 2009. – 328 с.
13. Нуралиев, С.У. Маркетинг : учебник / С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 362 с.
14. Оковкина, О.Н. Пути повышения конкурентоспособности предприятия / О.Н. Оковкина, А.М. Чупайда // Экономический журнал. – 2010. – № 19. – С. 37–42.
15. Савкина, Р.В. Планирование на предприятии : учебник / Р.В. Савкина. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 324 с.
16. Смитиенко, Б.М. Мировая экономика : учебник / Б.М. Смитиенко, Н.В. Лукьянович ; под ред. Б.М. Смитиенко. – 3-е изд. – М. : Изд-во Юрайт, 2015. – 583 с.
17. Тюрин, Д.В. Маркетинговые исследования : учебник / Д.В. Тюрин. – М. : Изд-во Юрайт, 2016. – 342 с.
18. Хотяшева, О.М. Инновационный менеджмент : учебник / О.М. Хотяшева, М.А. Слесарев. – 3-е изд. – М. : Изд-во Юрайт, 2016. – 326 с.
19. Цахаев, Р.К. Маркетинг : учебник / Р.К. Цахаев, Т.В. Муртузалиева. – 2-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 552 с.
20. Чайникова, Л.Н. Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. – Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с.

УДК 330.354

**АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ ХЛЕБОБУЛОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА****А.С. БОРОЗНА***(Представлено: канд. техн. наук, доц. М.Ж. БАНЗЕКУЛИВАХО)*

*Произведен анализ конкурентоспособности предприятия хлебобулочного производства. Представлена необходимость оценки конкурентоспособности предприятия с учётом определённых факторов, оказывающих влияние на ее обеспечение.*

Актуальность данной темы исследования, посвященной проблемам конкурентоспособности предприятий, обосновывается необходимостью оперативного, гибкого и эффективного применения инструментов конкурентоспособности, а также управления ими на современном предприятии.

Конкурентоспособность предприятия является темой многих работ отечественных и зарубежных специалистов, как в теоретических, так и прикладных исследованиях. Проанализировав подходы различных авторов, можно предложить, что понятие конкурентоспособности предприятия может рассматриваться как его свойство, характеризующееся степенью конкурентоспособных преимуществ, раскрываемых путем производства и реализации товаров и услуг, удовлетворяющие потребности потребителя эффективнее товаров-конкурентов.

Вместе с теоретическими исследованиями сущности понятия «конкурентоспособность предприятия» авторами экономической литературы исследуется проблема практической оценки конкурентоспособности, в связи с этим, существует множество методов оценки конкурентоспособности предприятий. Потребность в формировании данных методов, обусловлена текущим положением предприятий в условиях современной рыночной экономики. Анализ деятельности конкурентов стал неотъемлемой частью эффективного функционирования предприятий, так как определение своих достоинств и недостатков перед конкурентами, позволяет сохранять свои конкурентные преимущества.

Анализ конкурентоспособности хлебобулочного предприятия и определение факторов, влияющих на его конкурентоспособность, проводится три этапа:

- анализ и оценка факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия;
- сравнительный анализ конкурентоспособности предприятия в сопоставлении с основным конкурентом;
- определение проблем в области обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Произведем анализ и оценку факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия на основе многофакторной модели. Разработка предложенной модели будет происходить в три этапа:

1. разделение всех оценочных показателей работы предприятия на три группы: организационно-экономические, организационно-технические и финансово-экономические;
2. расчет обобщающих интегральных показателей, характеризующих достигнутый уровень организации по каждой составляющей;
3. формирование трехмерной модели оценки уровня конкурентоспособности предприятия [1].

Первый этап оценки уровня конкурентоспособности представляет собой расчет стимуляторов и дестимуляторов каждой из групп факторов. Всего имеется три группы факторов: организационно-экономические, организационно-технические и финансово-экономические. Разница между стимуляторами и дестимуляторами заключается в том, что стимуляторы – это показатели, значение которых должно стремиться к увеличению, а дестимуляторы к его уменьшению. К стимуляторам организационно-экономической группы факторов предприятия относятся рентабельность продукции (R1), продаж (R2), капитала (R3), долгосрочных активов (R4), а также производительность труда (П). К дестимуляторам – затраты на рубль продукции (З1) и уровень зарплатоёмкости (З2).

Аналогично разделим организационно-техническую и финансово-экономическую группы факторов. В качестве организационно-технических факторов, стимуляторами являются показатели фондоотдачи (Ф1), фондовооруженности (Ф2), материалоотдачи (М1), оборачиваемости оборотных средств (О) и амортизациоотдача (А1). К дестимуляторам были отнесены фондоемкость (Ф3), материалоёмкость (М2) и амортизациоёмкость (А2).

Чаще всего, показателями финансово-экономической группы факторов конкурентоспособности предприятия являются: отношение краткосрочных и долгосрочных активов (К1), коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (К2), коэффициент маневренности (К3), коэффициенты абсолютной ликвидности (К4), текущей ликвидности (К5) и отношение заемных и собственных средств (К6).

Из предложенных показателей все, кроме отношения заемных и собственных средств являются стимуляторами финансово-экономической группы факторов предприятия хлебобулочного производства.

Второй этап анализа уровня конкурентоспособности предприятия путем оценки его факторов представляет собой расчет обобщающих интегральных показателей, характеризующих достигнутый уро-

вень предприятия по каждой составляющей. Для расчета интегральных оценок исходные величины каждого из показателей приведем к сопоставимому виду, путем использования метода бальных оценок.

Расчет бальных оценок для стимуляторов, будут производиться по формуле:

$$\bar{X}_{ij} = \frac{X_{ij} - X_{\min j}}{X_{\max j} - X_{\min j}}, \quad (1)$$

где  $\bar{X}_{ij}$  – значение дифференциальных показателей (бальная оценка) показателя по каждому году;  
 $X_{ij}$  – значение показателей по каждому году;  
 $X_{\min j}, X_{\max j}$  – минимальное и максимальное значение показателей по каждому году.  
 Расчет дестимуляторов будет выглядеть следующим образом:

$$\bar{X}_{ij} = 1 - \frac{X_{ij} - X_{\min j}}{X_{\max j} - X_{\min j}}, \quad (2)$$

Произведем расчеты стимуляторов и дестимуляторов по предложенным формулам по организационно-экономической группе факторов и приведем их результаты в таблицу 1.

Таблица 1

Дифференциальные значения показателей организационно-экономической группы факторов предприятия хлебобулочного производства за 2013–2015 гг.

	Стимуляторы					Дестимуляторы	
	R1	R2	R3	R4	П	З1	З2
2013 год	1	1	0,24	0,08	0	0	0
2014 год	0	0	1	1	0,58	1	1
2015 год	0,77	0,82	0	0	1	0,33	0,89

*Примечание: собственная разработка на основании данных предприятия.*

Произведем аналогичный, как и для показателей организационно-экономической группы факторов, расчет показателей организационно-технической группы факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия, и отразим полученный результат в таблицу 2.

Таблица 2

Дифференциальные значения показателей организационно-технической группы факторов предприятия хлебобулочного производства за 2013–2015 гг.

	Стимуляторы					Дестимуляторы		
	Ф1	Ф2	М1	О	А1	Ф3	М2	А2
2013 год	0,8	0	1	1	1	0,17	0	0
2014 год	0	0,91	0,33	0,27	0,22	1	1	0,73
2015 год	1	1	0	0	0	0	1	1

*Примечание: собственная разработка на основании данных предприятия.*

Отразим результаты расчета дифференциальных значений показателей финансово-экономической группы факторов в таблице 3.

Таблица 3

Дифференциальные значения показателей финансово-экономической группы факторов предприятия хлебобулочного производства за 2013 – 2015 гг.

	Стимуляторы					Дестимуляторы
	K1	K2	K3	K4	K5	K6
2013 год	0	0	0	0	0	1
2014 год	1	1	1	1	1	0
2015 год	0,48	0,12	0,33	0,47	0,09	0,83

*Примечание: собственная разработка на основании данных предприятия.*

Для расчета обобщающих интегральных показателей конкурентоспособности предприятия, необходимо привести значения весомости каждого дифференциального значения из предложенных групп факторов конкурентоспособности предприятия. Значения коэффициентов весомости были взяты из трудов М.П. Шавелевой [1].

Найдем интегральные обобщающие показатели, характеризующие достигнутый уровень развития предприятия по каждой из выделенных групп за соответствующий период по формуле:

$$\mathcal{E}_{инт i} = \sum_{j=1}^m \bar{X}_{ij} \cdot BK_j, \tag{3}$$

где  $\mathcal{E}_{инт i}$  – значение обобщающего показателя по каждому году;  
 $BK_j$  – коэффициент весомости каждого показателя.

Результаты расчетов обобщающих интегральных показателей представлены в таблице 4.

Таблица 4

Обобщающие интегральные показатели факторов конкурентоспособности предприятия

Факторы	Период			Изменение	
	2013 год	2014 год	2015 год	2013/2014 гг.	2014/2015 гг.
Организационно-экономические	0,38	0,55	0,62	0,17	0,07
Организационно-технические	0,62	0,44	0,28	-0,18	-0,16
Финансово-экономические	0,15	0,85	0,38	0,70	-0,47

*Примечание: собственная разработка на основании проведенных расчетов.*

На основании данных таблицы 4 можно сделать вывод, что проанализированные группы факторов имеют тенденцию к сокращению, что свидетельствует о снижении уровня конкурентоспособности предприятия.

Завершающим этапом проведения анализа и оценки факторов конкурентоспособности предприятия является создание трехмерной модели за анализируемый период. По осям расположены поля значения интегрального обобщающего показателя организационно-экономической группы факторов (X), интегрального обобщающего показателя организационно-технической группы факторов (Y), интегрального обобщающего показателя финансово-экономической группы факторов (Z).

Отообразим влияние представленных групп факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности предприятия хлебобулочного производства в виде трёхмерной модели, представленной на рисунке.

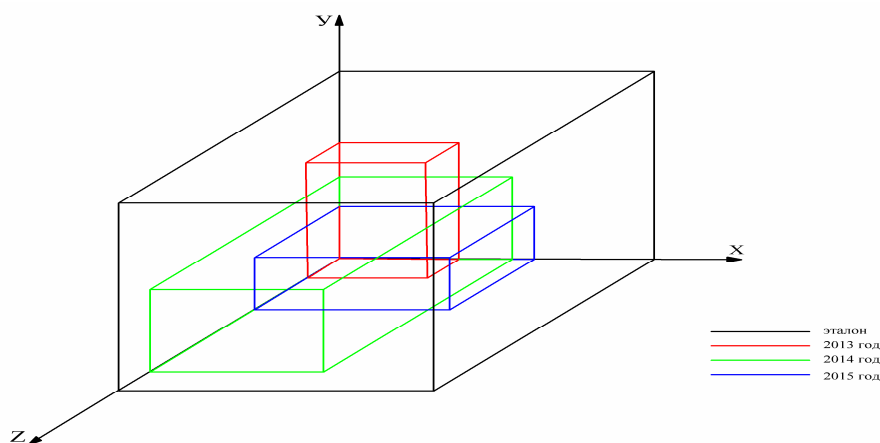


Рис. Трёхмерная модель конкурентоспособности предприятия за 2013–2015 гг.

*Примечание: собственная разработка на основе данных таблицы 4.*

На основании предложенной на рисунке модели можно увидеть, что уровень конкурентоспособности предприятия на конец 2015 года имеет тенденцию к сокращению. Значительно сократились факторы организационно-экономической и финансово-экономической групп, что свидетельствует о снижении эффективности как производственной, так и финансовой составляющей деятельности хлебозавода. Од-

нако, несмотря на снижение данных показателей, организационно-экономические факторы с каждым годом увеличивают свое значение, что говорит о стабильном функционировании предприятия в целом.

Анализ конкуренции, исследуемого предприятия позволил выявить, что на сегодняшний день рынок, занимаемый предприятием, насыщен продукцией пяти основных производителей-конкурентов.

Результаты исследования регионального рынка сбыта отражают сокращение доли рынка, занимаемой предприятием. Данная тенденция произошла за счет увеличения объемов реализации продукции, на анализируемом рынке основным конкурентом, что позволяет провести оценку исследуемого предприятия в сопоставлении с конкурентоспособностью выявленного конкурента.

Анализ факторов, влияющих на конкурентоспособность, представленный ранее, позволил определить группы факторов, способствующих снижению уровня конкурентоспособности хлебозавода. Для более детального анализа каждой группы факторов, проведем сравнительный анализ конкурентоспособности хлебозавода с его основным конкурентом. Рассмотрим основные показатели финансово-экономической деятельности предприятия, необходимые для проведения сравнительного анализа конкурентоспособности предприятий в таблице 5.

Таблица 5

Основные показатели финансово-хозяйственной хлебозавода за 2013–2015 гг.

Год	Выручка, млн руб.	Затраты, млн руб.	Чистая прибыль, млн руб.
2012	28 026	–	–
2013	36 742	35 021	1 721
2014	41 425	38 586	2 839
2015	45 975	43 861	2 114

*Примечание: собственная разработка на основе данных предприятия.*

В данном случае под затратами понимается вся совокупность издержек предприятия, следовательно, к выручке также относятся доходы по всем видам деятельности организации, включая операционные, внереализационные и иные доходы [2].

В целях оценки конкурентоспособности предприятия-конкурента представим аналогичные данные в таблице 6.

Таблица 6

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия-конкурента за 2012–2014 гг.

Год	Выручка, млн руб.	Затраты, млн руб.	Чистая прибыль, млн руб.
2012	81 857	–	–
2013	99 821	99 744	77
2014	123 020	122 540	480

*Примечание: собственная разработка на основе данных предприятия-конкурента.*

Согласно данным таблицы 6, с 2012 по 2014 гг. наблюдается устойчивая тенденция к увеличению выручки от реализации продукции, сопровождавшееся соответствующим ростом чистой прибыли.

Далее произведем общую оценку уровня конкурентоспособности исследуемого хлебозавода, а также оценку динамики показателя. Произведем расчет показателей конкурентоспособности с разбивкой по временным интервалам. Результаты произведенных расчетов представим в таблице 7.

Таблица 7

Результаты расчетов коэффициента конкурентоспособности предприятия

	Показатель				
	$K_r$	$K_i$	$K^0$	$K^S$	$K$
2013 год	1,05	1,03	1,20	1,10	1,08
2014 год	1,06	0,96	1,14	1,12	1,02

*Примечание: собственная разработка.*



Как следует из представленных данных таблицы 7, уровень конкурентоспособности хлебозавода в 2013г. составил 1,08, а в 2014г. 1,02, что свидетельствует о снижении уровня конкурентоспособности предприятия в сопоставлении с конкурентом. На основании этого, конкурентоспособность предприятия может быть охарактеризована как имеющая тенденцию к снижению, что обуславливает необходимость разработки и внедрения мероприятий по ее повышению.

Для выявления причин снижения конкурентоспособности исследуемого предприятия проведем ее анализ в разрезе источников конкурентоспособности и объектов сопоставления.

В первую очередь произведем декомпозицию показателя конкурентоспособности хлебозавода по показателям операционной эффективности ( $K_o$ ) и стратегического позиционирования ( $K_i$ ).

Результаты расчетов, приведенные в таблице 7, показывают, что снижение уровня конкурентоспособности, сложившийся на конец 2014г., в равной степени определяется резким снижением показателя стратегического позиционирования (данный коэффициент ниже единицы) и незначительным возрастанием операционной эффективности. Так, значение коэффициента операционной эффективности в 2014 г. составило 1,06, а стратегического позиционирования – 0,96.

Отсюда следует, что снижение уровня конкурентоспособности хлебозавода является результатом низкой эффективности производства, а также неудовлетворительного рыночного позиционирования предприятия.

Перейдем к анализу конкурентоспособности предприятия в разрезе объектов сопоставления. Показатель конкурентоспособности предприятия может быть представлен не только с позиции источников конкурентоспособности, но и как соотношение коэффициентов эффективности хозяйственной деятельности (показатели  $K^o$  – коэффициент эффективности хозяйственной деятельности хлебозавода и  $K^s$  – коэффициент эффективности хозяйственной деятельности конкурента). Здесь следует напомнить, что значение указанных коэффициентов ниже единицы означает, как правило, убыточность хозяйственной деятельности либо существенное падение объема выручки. Напротив, чем более коэффициент эффективности хозяйственной деятельности превышает единицу, тем выше рентабельность предприятия.

Оценка коэффициентов эффективности хозяйственной деятельности хлебозавода позволяет сделать вывод о том, что за анализируемый период показатель эффективности снизился до 1,14, что в незначительной степени оказало влияние на снижение уровня конкурентоспособности предприятия. Однако, так как показатель находится выше единицы то, это свидетельствует о достаточно высоком уровне рентабельности предприятия. Также, данный показатель конкурента на 2014 г. составил 1,12, что является ниже, чем у анализируемого нами предприятия.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия хлебобулочного производства в сопоставлении с основным конкурентом может быть определена как снижающаяся. Падение уровня конкурентоспособности хлебозавода является следствием отрицательной динамики по обоим источникам конкурентоспособности. При этом выраженным слабым местом является низкий уровень стратегического позиционирования хлебозавода. Также в ходе анализа установлено, что снижение уровня конкурентоспособности хлебозавода вызвано не столько достижениями конкурентов, сколько ухудшением собственных показателей.

В результате анализа и оценки уровня конкурентоспособности исследуемого предприятия следует отметить тенденция к снижению данного показателя, вызванному такими проблемами, как:

- снижение эффективности производственного процесса;
- сокращение доли рынка, занимаемой предприятием;
- узкий ассортимент продукции длительного хранения;
- неэффективное использование материальных ресурсов.

Для обеспечения стратегической устойчивости и повышения уровня конкурентоспособности предприятия хлебобулочного производства, необходимо решить вышеупомянутые проблемы путём обновления основных производственных средств, внедрения программного обеспечения как маркетинговый инструмент продвижения продукции, развития научно-исследовательской и опытно-конструкторской подготовки производства, снижения затрат на производство и реализацию продукции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Швалева, М.П. Анализ конкурентоспособности предприятия на основе многофакторной модели / М.П. Швалева // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ : материалы XII Международ. науч.-практ. конф. – 2013.
2. Воронов, Д.С. Обзор существующих методов оценки конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] / Д.С. Воронов. – Режим доступа: <http://vds1234.ru/?31.html>. – Дата доступа: 24.09.2016.

УДК 658.815.2

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ  
РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ****Н.С. ГУДКОВА***(Представлено: канд. техн. наук, доц. М.Ж. БАНЗЕКУЛИВАХО)*

*Определена система повышения эффективности управления распределительной деятельностью организации, включающая цели, задачи, операции, виды физического распределения продукции. Описаны виды контроля и оценка экономической эффективности распределительной деятельностью организации.*

В условиях рыночного хозяйствования и глобализации экономики, одним из важнейших факторов, способствующих обеспечения выживания субъектов хозяйствования, является эффективное распределение своей продукции. Организация, которая поставляет нужную потребителям продукцию в требуемом количестве, в требуемое место и время с должным уровнем сервисной поддержки, имеет дополнительные аргументы для завоевания конкурентных преимуществ.

Главные цели процесса распределения продукции формулируются в области обеспечения требуемого уровня удовлетворения запросов потребителей, при минимизации логистических издержках на организацию и осуществление данного процесса. От процесса товародвижения потребители ожидают эффективной системы оформления заказов, наличия в запасах требуемой им продукции, возможности осуществления срочных поставок, быстрого выполнения гарантийных обязательств, надежного послепродажного обслуживания. Многие организации в данной области вводят определенные стандарты, например, гарантированная доставка товара в течение 48 часов [1].

Процесс распределения продукции состоит из отдельных таких операций, как работа с заказами, обработка заказов, организация складского хозяйства, управление запасами и транспортировка. Рассмотрим их более подробно.

1. *Работа с заказами* включает в себя получение заказов, их обработку и выполнение. Заказы могут поступать разными способами (по почте, по телефону, через компьютерные сети, в результате личных визитов представителей заказчиков). Обработка заказов заключается в передаче их на склады, где проверяется наличие запрашиваемого продукта. Кроме того, заказ направляется в соответствующие экономические службы, проверяющие цены, условия поставки, кредитоспособность заказчика. После одобрения заказа начинается его выполнение. После того как заказ готов к отгрузке, складские и сбытовые службы составляют график использования соответствующих транспортных средств. Они выбираются, помимо всего прочего, с учетом срочности поставки.

2. *Обработка заказов* важна, как с точки зрения эффективной организации складского хозяйства, так и с точки зрения транспортировки груза с места производства до места его использования. Операции по упаковке, погрузке, перемещению и маркировке, должны выполняться таким образом, чтобы снизить соответствующие логистические издержки и принести наибольшую пользу потребителям. На выбор методов обработки заказов существенное влияние оказывает вид продукции, является ли она скоропортящейся или нет, и др.

3. *Организация складского хозяйства* включает в себя проектирование и эксплуатация складских помещений, средства перемещения, хранящиеся в них товары. Складское хозяйство служит целям согласования производства с заказчиками. Складирование товаров также позволяет поддерживать уровень цен и удовлетворять сезонный спрос. Складское хозяйство выполняет такие функции, как получение товаров, их идентификация и регистрирование, сортировка товаров, их хранение, сортировка товаров и их консолидация для отгрузки, упаковка подобранных групп товаров и направление их к выбранному транспортному средству. При этом осуществляется оформление соответствующих сопроводительных и бухгалтерских учетных документов.

4. *Управление запасами* заключается в создании и поддержании запасов товаров соответствующего ассортимента, в соответствующих количестве и качестве, необходимых для удовлетворения запросов потребителей. Кроме того, создание запасов служит целям обеспечения непрерывного в течение года производства продукции сезонного спроса. Поскольку доля основных средств, необходимых для управления запасами, составляет 30–50% суммарных основных средств организации (в зависимости от типа производства), то эффективное управление ими составляет важный резерв повышения всей деятельности в области физического распределения. Когда на складе хранится малый объем запасов товаров, то это, с одной стороны, снижает запасы нереализованной продукции, но, с другой стороны, потребитель, не получив нужный ему товар, переключается на его покупку у конкурента. Когда же запасы чрезмерно вели-

ки, то удовлетворение запросов потребителей становится более дорогим, возникает возможность устаревания товаров. Отсюда вытекает сложная и важная задача оптимизации запасов.

5. *Транспортировка* обеспечивает перемещение товаров с места производства к месту их реализации и использования.

На рисунке приводится диаграмма, характеризующая структуру логистических затрат по выполнению отдельных функций физического распределения продукции.

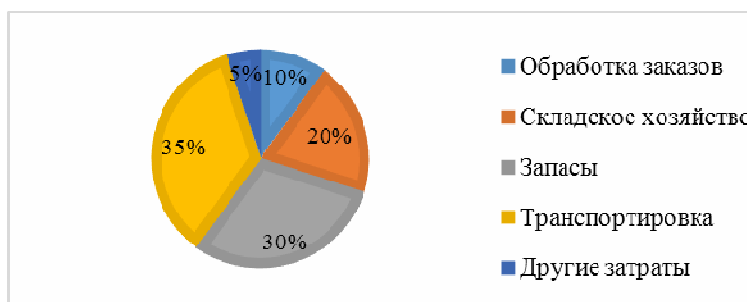


Рис. Структура затрат по отдельным функциям физического распределения

*Примечание: собственная разработка на основании [1].*

Логистические издержки, связанные с выполнением перечисленных операций, составляют около трети от общих затрат организации.

Требования к эффективному физическому распределению касаются всех элементов комплекса логистики. Продукция проектируется и упаковывается таким образом, чтобы максимально облегчить выполнение логистические функции доставки ее потребителю. Конкурентные цены могут зависеть от возможности организации обеспечивать надежные поставки, особенно при непредвиденных обстоятельствах [1].

*Виды физического распределения продукции.* Конечные потребители, как правило, стремятся к получению продукции высокой степени готовности небольшими партиями. Посредники, чаще всего, закупают большие партии. На практике, организация использует и первый, и второй путь реализации продукции в зависимости от ситуации, сложившейся на рынке. При этом при отгрузке продукции потребителю применяются прямые отгрузки и отгрузки через складскую систему [2, с. 159].

Поставку продукции по прямым связям целесообразно использовать в трёх случаях:

- 1) Когда продукция закупается крупными партиями при постоянном уровне спроса, и нет специальных технических требований;
- 2) Когда продукция производится в ограниченном (даже единичном) объеме по разовым заказам со специальными требованиями;
- 3) Когда продукция находится в территориальной близости [3, с. 95].

Необходимость разделения крупных партий товаров, поступающих от промышленности, проведения подсортировки товаров сложного ассортимента, создания в оптовом звене устойчивых переходящих запасов, гарантирующих регулярность и бесперебойность снабжения розничной сети, – все это вызывает потребность в промежуточных складских звеньях, возникающих на пути движения товара.

Под **звеньями товародвижения** понимаются склады оптовых и розничных торговых организаций и предприятий, осуществляющих получение, хранение, подсортировку, комплектование и отпуск или отгрузку товаров в точки розничной торговли (магазины) [1].

Плюсы оптовых посредников для производителя:

- увеличение потенциальных покупателей товара широкого ассортимента;
- снижение издержек за счет хранения товара у посредников;
- снижение нагрузки на производителя за счет выполнения операций по дополнительным техническим услугам, сервису, доработке и модификации товара.

Плюсы оптовых посредников для потребителей:

- ускорение доставки и оформления заказа;
- возможность жесткого планирования поступления продукции;
- возможность закупки крупных партий и ограниченного числа поставщиков, что снижает затраты;
- скидки [3, с. 95].

Рационализация товародвижения идет по пути устранения излишних звеньев между производством и розничной торговлей. При использовании складской формы товародвижения стремятся к тому, чтобы на пути движения товаров из производства в розничную сеть было не более одного складского звена, территориально приближенного к пунктам снабжения.

Выбор формы движения товаров обуславливается экономической целесообразностью, выявляемой путем конкретных расчетов затрат по товародвижению [1].

*Контроль распределительной деятельности.* Для обеспечения эффективной работы любая деятельность на предприятии нуждается в систематическом контроле, в том числе деятельность по распределению продукции.

Для принятия решений в сфере распределения продукции необходимо разработать процедуру получения своевременной информации относительно текущего положения дел в логистической системе. Это систематический и регулярный анализ эффективности распределения затрат, использования ресурсов и результатов обслуживания. Он должен проводиться регулярно и систематически с тем, чтобы иметь показатели тенденций и предоставить гарантию извлечения максимума информации из имеющихся данных.

Задача контроля за распределением продукции может рассматриваться как преобразование данных в информацию. Для выполнения этой задачи необходимо создать соответствующую базу данных и разработать процедуры для извлечения нужной информации.

Можно отметить две причины установления контроля. Первая причина учитывает факторы как внутреннего окружения (номенклатура продукции, конфигурация системы процедуры и т.д.), так и внешнего (требования потребителя, политика обслуживания, применяемая конкурентами, государственные законодательства и т.д.). Вторая причина – оказание помощи в поиске мер повышения производительности логистической системы. Производительность можно определить как отношение вывода системы к вводу в нее. Для логистики, выводом служит осуществление обслуживания потребителя, а вводом – номенклатура элементов логистики (например, запасы, хранение, погрузка, разгрузка, транспортировка, обработка заказа и т.д.). Повышение производительности требует, во-первых, понимания нынешней ситуации и, во-вторых, идентификации возможностей для улучшения этой ситуации [2, с. 162].

В идеальном случае контроль распределения следует считать непрерывным мероприятием, однако контроль общей системы распределения – мероприятие, требующее больших затрат времени и денежных средств. В связи с этим следует различать повседневный (тактический) и стратегический контроль системы.

*Стратегический контроль системы* проводится, например, в следующих ситуациях:

- когда организация реализует существенные изменения в своей стратегии маркетинга (например, переход к продажам непосредственно конечным пользователям от продаж через посредников);
- когда организация существенно меняет направление в предпринимательстве;
- когда появляется новый ассортимент продукции или новые крупные потребители, или когда прекращается производство старой продукции, или теряются крупные потребители;
- когда существенно меняется географическая структура отгрузок организации;
- когда со времени последней стратегической оценки прошло пять лет.

Наряду со стратегическим контролем распределения производится *тактический контроль*, цель которого, главным образом – управлять отклонениями от плана и оповещать руководство о необходимости принятия коррективных мер.

Основными требованиями проведения тактического контроля распределения являются набор стандартов, своевременная информация о затратах и существование базы данных. Эти требования реализуются посредством программы управления и анализа. С внедрением компьютеризованных методов управления потребность в упрощении процедур контроля стала более острой, особенно в связи с экспоненциальным ростом объема имеющейся информации [2, с. 162].

*Оценка экономической эффективности.* Заключительным этапом системы товародвижения является оценка эффективности проведения операций. Контроль предполагает сопоставление результатов с намеченными целями [4].

Экономическая эффективность (эффективность производства) – это соотношение между полученными результатами производства – продукцией и услугами, с одной стороны, и затратами труда и средств производства – с другой [5].

Экономически эффективная распределительная деятельность обеспечивает выполнение плановых значений по прибыли и рентабельности при оптимальных издержках на логистику.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) определяют как разность между выручкой от реализации продукции по оптовым ценам организации (без налога на добавленную стоимость – НДС) и ее полной себестоимостью. Если себестоимость продукции превышает ее стоимость в оптовых ценах, то результатом производственной деятельности предприятия будет убыток.

Расчет прибыли от реализации продукции производится по формуле (1):

$$П_p = B - Z_{np} - НДС, \quad (1)$$

где  $П_p$  – прибыль от реализации продукции;

$B$  – выручка от реализации продукции (работ, услуг);

$Z_{np}$  – затраты на производство и реализацию продукции (полная себестоимость продукции);

$НДС$  – налог на добавленную стоимость.

Затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг) включают полную фактическую себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), т.е. стоимость сырья, расходы на оплату труда производственных рабочих, а также накладные расходы, связанные с управлением и обслуживанием производства, на содержание управленческого персонала, аренду, электроэнергию, техническое обслуживание и текущий ремонт [6, с. 119].

В валовом доходе находят выражение завершение производственного цикла предприятия, возврат авансированных на производство средств в денежную наличность и начало нового их оборота. Валовой доход характеризует также финансовые результаты деятельности предприятия. Предприятиями торговли и общественного питания валовой доход от реализации товаров определяется как разница между продажной и покупной стоимостью реализованных товаров.

Рентабельность – это показатель эффективности деятельности организации, выражающий относительную величину прибыли и характеризующий степень отдачи средств, используемых в производстве [7].

Расчет рентабельности производится по формулам (2) и (3):

$$P_p = \frac{\Pi_p}{B} \cdot 100\% , \quad (2)$$

где  $P_p$  – рентабельность продаж;

$\Pi_p$  – прибыль от реализации продукции;

$B$  – выручка от реализации продукции (работ, услуг).

$$P_{II} = \frac{\Pi_p}{C_p} \cdot 100\% , \quad (3)$$

где  $P_{II}$  – рентабельность продукции;

$\Pi_p$  – прибыль от реализации продукции;

$Z_{np}$  – затраты на производство и реализацию продукции (полная себестоимость продукции).

Показателями оценки эффективности функционирования системы распределения продукции в организации являются:

- время обработки одного заказа (мин, час, сут);
- время выполнения одного заказа (мин, час, сут);
- время нахождения продукции в запасе (час, сут, мес.);
- издержки товародвижения в % к продажам (%);
- доля грузов, получивших повреждение при транспортировке;
- доля случаев несвоевременной доставки продукции.

Неспособность достичь целей с учетом вышеуказанных критериев может свидетельствовать о наличии проблем в системе товародвижения организации, что требует анализа каждого вида операций в системе. Результативное распределение подразумевает под собой выполнение запланированных заданий по объемам реализации и по обслуживанию в строго установленные сроки.

Таким образом, для повышения эффективности управления распределительной деятельностью организации, все критерии должны быть соблюдены в максимально возможном объеме. Если же результаты расчета показателей эффективности говорят о том, что система распределения не отвечает требованиям и целям, то ее нужно оптимизировать.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Каналы распределения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/>. – Дата доступа: 02.09.2016.
2. Казачун, Н.У. Логистика : учеб. пособие / Н.У. Казачун, С.М. Хаирова. – Омск : Омский гос. ин-т сервиса, 2003. – 244 с.
3. Бутрин, А.Г. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Логистика» / А.Г. Бутрин. – Челябинск : Издательский центр ЮУрГУ, 2004. – 201 с.
4. Распределение товаров и товародвижение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/mibif/7/>. – Дата доступа: 10.09.2016.
5. Экономическая эффективность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/>. – Дата доступа: 02.09.2016.
6. Чернова, Т.В. Экономическая статистика : учеб. пособие / Т.В. Чернова. – Таганрог : ТРТУ, 1999. – 140 с.

УДК 658.815.2

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ЧУП «ПОЛОЦКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ БАЗА»

Н.С. ГУДКОВА

(Представлено: канд. техн. наук, доц. М.Ж. БАНЗЕКУЛИВАХО)

Определена эффективная система управления распределительной деятельностью оптово-розничного предприятия с применением принципов и методов логистики, описаны ее организационная структура, соответствующие бизнес-процессы, показан порядок их осуществления от подготовки товаров к отгрузке до доставки их потребителям.

В настоящее время, на эффективность ведения бизнеса оказывают значительное влияние все этапы движения товара от производителя до конечного потребителя, поэтому следует стремиться к оптимизации количества звеньев логистической цепи, сокращению сроков поставки и улучшению качества сопутствующих услуг. Для достижения указанной цели необходимо сделать упор на эффективное управление распределением продукции предприятия.

Объектом исследования здесь является Частное унитарное предприятие «Полоцкая универсальная база», основными видами деятельности которого являются оптовая и розничная торговли. Управление распределением продукции на ЧУП «Полоцкая универсальная база» осуществляют отдел организации торговли продовольственными товарами, отдел организации торговли непродовольственными товарами и сектор розничной торговли.

Непосредственное логистическое управление распределением продукции на ЧУП «Полоцкая универсальная база» осуществляют начальники отделов торговли, ведущие товароведы и товароведы, которые подразделяются на товароведов по работе с поставщиками и товароведов-реализаторов по оптовой торговле и товаровед по организации розничной торговли.

Организационная структура управления распределением продукции на ЧУП «Полоцкая универсальная база» представлена на рисунке 1.



Рис 1. Организационная структура управления распределением продукции ЧУП «Полоцкая универсальная база»

Примечание: собственная разработка на основании изучения документации исследуемой организации [1-6].

Логистическая система ЧУП «Полоцкая универсальная база» состоит из подсистем оптовой и розничной торговли. Рассмотрим бизнес-процессы данных подсистем (таблицы 1 и 2).

Таблица 1

Анализ бизнес-процессов логистической подсистемы оптовой торговли  
ЧУП «Полоцкая универсальная база»

Бизнес-процесс	Состав процедур по функциям	Основные документы	Исполнители
Закупка товаров	исследование конъюнктуры товарного рынка; определение и изучение спроса и предложения на конкретные виды товаров; оформление заявок для поставщиков; согласование сроков поставки; закупка товаров у производителей крупными партиями; прием поступивших товаров по количеству и качеству	Распределение должностных обязанностей среди товароведов	Ведущий товаровед по работе с поставщиками, товаровед по работе с поставщиками
Формирование товарного ассортимента	планирование ассортимента реализуемой продукции, удовлетворяющего спрос; управление ассортиментным составом	Распределение должностных обязанностей среди товароведов; Обязательные ассортиментные перечни базы	Товаровед-реализатор
Планирование объемов реализации	анализ деятельности прошлых периодов; составление планового задания по реализации продукции на будущие периоды; сопоставление планируемого и фактического объемов	Распределение должностных обязанностей среди товароведов	Товаровед-реализатор
Складирование	обеспечение хранения товаров; внутрискладское перемещение товаров; складской учет	Должностная инструкция логистика 2-ой категории	Логистик, персонал складского хозяйства
Организация отгрузки товара	разукрупнение партий товаров; сортировка; формирование транспортных партий; осуществление отгрузки со склада	Распределение должностных обязанностей среди товароведов	Товаровед-реализатор, персонал складского хозяйства
Доставка товаров	согласование сроков поставки; транспортировка товаров от поставщиков; транспортировка товаров потребителям; анализ информации по транспортным агентствам; определение оптимального маршрута доставки	Должностная инструкция логистика 2-ой категории	Логистик, персонал транспортного участка
Сбыт и его стимулирование	планирование сбыта; принятие заявок у потребителей; согласование сроков поставки; предоставление клиентам информации о рынке; консультирование покупателей; оказание дополнительных услуг; организация комплекса послепродажных услуг	Распределение должностных обязанностей среди товароведов	Товаровед-реализатор

*Примечание: собственная разработка на основании изучения документации исследуемой организации [1–5].*

Таблица 2

Анализ бизнес-процессов логистической подсистемы розничной торговли  
ЧУП «Полоцкая универсальная база»

Бизнес-процесс	Состав процедур по функциям	Основные документы	Исполнители
1	2	3	4
Исследование конъюнктуры товарного рынка	сбор и обработка информации о потребительском рынке; определение и изучение спроса и предложения на конкретные виды товаров	Распределение должностных обязанностей среди товароведов	Ведущий товаровед по работе с поставщиками, товаровед по работе с поставщиками

Окончание таблицы 2

1	2	3	4
Формирование товарного ассортимента	планирование ассортимента реализуемой продукции, удовлетворяющего спрос; управление ассортиментным составом	Должностная инструкция товароведа по организации розничной торговли; Обязательные ассортиментные перечни базы	Товаровед по организации розничной торговли
Планирование объемов реализации	анализ деятельности прошлых периодов; составление планового задания по реализации продукции на будущие периоды; сопоставление планируемого и фактического объемов	Должностная инструкция товароведа по организации розничной торговли	Товаровед по организации розничной торговли
Осуществление операций по приему и хранению товаров	прием поступивших товаров по количеству и качеству; обеспечение хранения товаров; сортировка; учет товаров	Должностная инструкция логистика 2-ой категории	Логистик, персонал складского хозяйства
Подготовка и оформление документов для организации выездной торговли за границу РБ	получение необходимых документов, подтверждающих право данного предприятия на выполнение внешней торговли; оформление соответствующих документов	Должностная инструкция специалиста по внешнеэкономической деятельности	Специалист по внешне-экономической деятельности, юридический отдел
Доставка товаров	согласование сроков поставки; транспортировка товаров от поставщиков; транспортировка товаров потребителям; анализ информации по транспортным агентствам; определение оптимального маршрута доставки	Должностная инструкция логистика 2-ой категории	Логистик, персонал транспортного участка
Подготовке товаров к продаже	сортировка, пересортировка; установление цены на товары; размещение товаров в торговом зале, на торговом оборудовании	Распределение должностных обязанностей между экономистами планово-экономического отдела	Экономист по ценам, продавец
Участие в продвижении товаров на рынок	предоставление клиентам информации о рынке; консультирование покупателей; оказание дополнительных услуг; организация комплекса послепродажных услуг; реклама	Должностная инструкция товароведа по организации розничной торговли	Товаровед по организации розничной торговли

*Примечание: собственная разработка на основании изучения документации исследуемой организации [1–5].*

Анализ бизнес-процессов логистических *подсистем* розничной и оптовой торговли ЧУП «Полоцкая универсальная база» показал, что они схожи, однако отсутствует закупка товаров, складирование (ими занимается отдел оптовой торговли) и присутствуют операции, касающиеся продажи товаров конечному потребителю.

Рассмотрим схему и порядок выполнения бизнес-процессов от подготовки товаров к отгрузке до доставки их потребителю на рисунке 2.

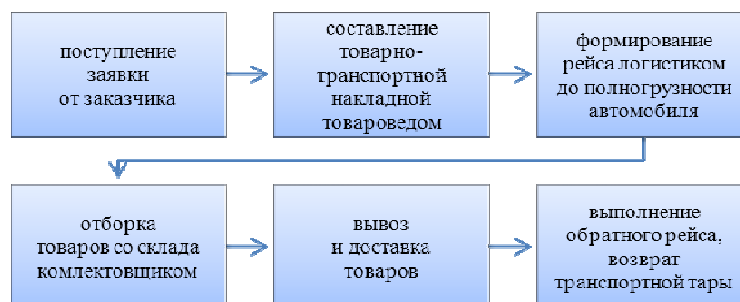


Рис. 2 Схема выполнения бизнес-процессов

*Примечание: собственная разработка.*



В течение дня получения заявки на склад поступает товарно-транспортная накладная, на следующий день ТТН передается в диспетчерскую, на следующий день осуществляется вывоз товара.

В распределительной деятельности ЧУП «Полоцкая универсальная база» преимуществом является ее прямое предназначение: создание запасов определенных товаров, обеспечение требуемых условий хранения для них, а также обеспечение стабильных поставок данных товаров в течение года.

В процессе управления распределением продукции на предприятии имеются определенные проблемы, затрудняющие эффективное функционирование этого вида деятельности, а именно возможность срыва поставки вследствие неполногрузности транспортных средств, централизованное принятие решений вышестоящим органом, отсутствие единого информационного обеспечения, неравномерное использование имеющихся транспортных средств; невыполнение плановых объемов поставок. В целях повышения эффективности деятельности предприятия необходимо принять меры по решению выявленных проблем.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Распределение должностных обязанностей среди товароведов сектора по организации торговли продовольственными товарами ЧУП «Полоцкая универсальная база», 2015.
2. Должностная инструкция товароведа по организации розничной торговли ЧУП «Полоцкая универсальная база», 2015.
3. Должностная инструкция специалиста по внешнеэкономической деятельности ЧУП «Полоцкая универсальная база», 2015.
4. Распределение должностных обязанностей между экономистами планово-экономического отдела ЧУП «Полоцкая универсальная база», 2015.
5. Должностная инструкция логистика 2-ой категории ЧУП «Полоцкая универсальная база», 2015.
6. Штатное расписание работников ЧУП «Полоцкая универсальная база», 2015.

УДК 656.073.14

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ  
НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ****Н.Б. ПАНКРАТОВА***(Представлено: канд. техн. наук, доц. М.Ж. БАНЗЕКУЛИВАХО)*

*Рассмотрена логистическая сущность понятия «аутсорсинг» как экономическая категория, выявлены преимущества использования аутсорсинга предприятиями, а также описаны этапы выведения определенных бизнес-процессов предприятий на аутсорсинг.*

Содержание и эксплуатация собственного автотранспорта на промышленных предприятиях требует весьма значительных расходов, это приводит руководство к осознанию необходимости передачи транспортного хозяйства соответствующим специализированным организациям. Управление транспортным хозяйством имеет свои специфические особенности, поэтому передача его на аутсорсинг, когда данное направление не является профильным для предприятия, высвобождает собственные ресурсы для решения основных задач.

Аутсорсинг (от англ. *outsourcing* – использование внешних источников) – это процесс выполнения сторонней организацией определенных задач, бизнес-функций или бизнес-процессов, обычно не являющихся частью основной деятельности компании, но необходимых для полноценного функционирования бизнеса [1].

Аутсорсинг применяется для совершенствования бизнес-процессов и услуг путем избавления от непрофильных видов деятельности.

По мнению специалистов американского института аутсорсинга (*Outsourcing Institute, USA*), аутсорсинг бизнес-процессов является динамично развивающимся видом оптимизации деятельности предприятий, причем наибольший рост наблюдается в сфере финансов и бухгалтерского учета. Статистика, собранная в 1997 году Американской ассоциацией менеджмента, показала, что уже тогда 20% из числа 600 опрошенных фирм передали на аутсорсинг хотя бы некоторую часть финансовых и бухгалтерских операций, а 80% – часть административных функций.

Преимущества аутсорсинга:

– Экономия средств. Стоимость услуг аутсорсинга гораздо ниже, чем затраты на построение собственной структуры. С зарплат на собственный персонал предприятие обязано отчислять налоги и взносы в соответствующие фонды. Стоимость услуг аутсорсера является затратами предприятия и сокращает налогооблагаемую базу.

– Экономия рабочего места. Создание собственной структуры требует дополнительных офисных площадей, дополнительной оргтехники, канцтоваров, справочно-правовых систем, лицензионного программного обеспечения и т.п.

– Постоянная безотказная работа. Собственному персоналу предприятие обязано предоставлять ежегодный отпуск, больничный и др., а организация-аутсорсер работает на постоянной основе.

– Экономия времени. Подбор кадров – непростая задача, требующая много времени. Необходимые инфраструктура, технологии и специалисты, все это имеется у организации-аутсорсера.

– Гарантированное качество. Организация-аутсорсер имеет в своём штате команду высококвалифицированных специалистов и обладает богатым опытом выполнения аналогичных проектов [1].

Для крупных промышленных организаций Республики Беларусь на сегодняшний день актуальным является вопрос о передаче сторонним организациям функций по транспортировке грузов. Имея в своем составе транспортный цех, для снижения затрат, предприятие может использовать метод трансформации постоянных затрат в переменные, выделив данный транспортный цех в дочернее предприятие, или передав ему выполнение функции транспортировки как сторонней организации. В случае успешной реализации, проект преобразования транспортного подразделения в дочернее предприятие – поставщика транспортных услуг призван обеспечить промышленным предприятиям возможность использования всех преимуществ передачи неосновных видов деятельности на аутсорсинг, прежде всего, – снижение затрат, высокую эффективность управления финансовыми потоками и высвобождение дополнительных средств.

Принимая такое решение, предприятие должно предварительно обосновать его экономическую эффективность путем сопоставления количественных и качественных показателей, составляющих комплексную характеристику проекта и позволяющих оценить, насколько выгодной для предприятия является его практическая реализация. В современных условиях приоритет отдается оценке количественных показателей по методу анализа и сопоставления затрат. Для этого необходимо суммировать все затраты, переменные и постоянные, которые связаны с осуществлением перевозок и содержанием собственного

автопарка и сопоставить их с затратами, которые будет нести организация, если передаст все эти функции аутсорсеру (дочернему предприятию) – транспортной организации [2]

Аутсорсинг транспорта является низкоприбыльным бизнесом. Для поставщика данной услуги он выгоден только в случае заключения долгосрочного контракта. При этом для заказчика передача под внешнее управление такого непрофильного актива, как транспортное подразделение может стать единственной возможностью повысить его эффективность. Промышленные предприятия внедряют современные системы управления, как правило, на основном производстве, в то же время редко применяют такие системы для управления непрофильными активами, к числу которых относятся и транспортные подразделения. Вот почему руководители предприятия не имеют полной картины: какова реальная рыночная стоимость транспортных услуг с одной стороны, и какой объем затрат в действительности необходим для содержания и развития собственного транспортного ресурса – с другой. В результате предприятия зачастую расходуют немалые средства на транспорт, хотя уже сегодня на этом можно было бы заметно сэкономить [3].

Существуют этапы, позволяющие вывести определенные бизнес-процессы на аутсорсинг. К ним относятся:

1) Этап проведения технологического, организационного и экономического аудита автотранспортного хозяйства предприятия, что позволяет выявить его текущее состояние, определить реальные затраты на транспорт и др.

2) Этап установления тарифов, который предусматривает привязку стоимости транспортных услуг не к машино-часам, а к объёму работ.

3) Этап утверждения условий создания аутсорсинга в организации и подписание договоров.

4) Этап непосредственной работы аутсорсинговой организации, а также решение всех юридических и организационных вопросов, связанных с началом оказания услуг на аутсорсинговой основе.

Таким образом, передача определённых бизнес-процессов на аутсорсинг позволяет не только оптимизировать затраты предприятия, высвободить людские и временные ресурсы, избавиться от необходимости решать проблемы, связанные с эксплуатацией транспорта, но и сконцентрировать усилия на повышении качества производимой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг), эффективнее организовывать работу основных производственных подразделений. Это, безусловно, приводит к достижению значительного экономического эффекта.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аутсорсинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.neotrans.su/index.php/autsorsing>. – Дата доступа: 23.09.2016.
2. Малей, Е.Б. Практическое применение методов экономического обоснования аутсорсинга для организаций Республики Беларусь / Е.Б. Малей, О.В. Латышкевич // Вестник ПГУ. – 2014. – №14. – С. 163–167.
3. Возможности транспортного аутсорсинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.grantmotors.ru/articles\\_61.htm](http://www.grantmotors.ru/articles_61.htm). – Дата доступа: 23.09.2016.

УДК 656.073.9

## СТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ПРИ ПЕРЕВОЗКЕ ГРУЗОВ

**Н.Б. ПАНКРАТОВА***(Представлено: канд. техн. наук, доц. М.Ж. БАНЗЕКУЛИВАХО)*

*Рассмотрены различные риски, связанные с транспортировкой грузов и основные причины их возникновения, более подробно раскрыты виды страхования и необходимость их использования в жизнедеятельности.*

При перевозке, грузы подвержены рискам утраты или повреждения, что может привести к невыполнению контрактных обязательств одним из партнеров в логистической системе. Международное и национальное законодательства устанавливают гарантии возмещения подобных убытков. Для получения более полной защиты собственных интересов грузовладельцы прибегают к помощи страховых компаний, чтобы застраховать свой груз. При этом необходимо учитывать, что оплата страховых взносов увеличивает расходы на перевозку в целом, снижая ожидаемую прибыльность торговых операций. Таким образом, отправляя груз, его владелец стоит перед выбором или отдать груз под ответственность перевозчика или приобрести страховой полис, позволяющий покрывать возникающие при перевозке риски.

Существуют различные риски, связанные с транспортировкой груза, а именно:

- хищение груза;
- угон автомобиля с грузом;
- стихийные бедствия;
- повреждение груза;
- завладение грузом путем мошеннических действий третьих лиц;
- риски при промежуточном хранении груза на складах;
- риски при погрузочно-разгрузочных работах;
- поломка автомобиля или дорожно-транспортное происшествие и др. [1]

Основными причинами возникновения рисков являются три фактора внешней среды, определяемые различными ситуациями или набором обстоятельств – неопределенность, случайность и противодействие, с которыми необходимо считаться, предвидеть, планировать и, если возможно, снижать, уменьшать и предотвращать возможные риски.

Неопределенность рассматривается как сумма обстоятельств, которые можно предвидеть заранее, но нельзя определить, насколько существенно они повлияют на результирующие показатели логистической деятельности. Случайность включает обстоятельства, которые могут возникнуть независимо от общей ситуации и в большинстве случаев возникают под воздействием факторов внешней среды. Противодействие – намеренное сопротивление обстоятельствам и участников логистического процесса его выполнению [2].

Страхование, как инструмент снижения рисков, состоит в попытке полностью перенести риски на какое-нибудь третье лицо. С этой целью прибегают к страхованию своих действий, имущества, ответственности, здоровья и жизни работников или к поиску «гарантов», полностью перекладывая свои риски на страховую компанию, либо на соответствующих гарантов [3].

Сегодня страхование перевозок грузов является неотъемлемым условием осуществления любой транспортировки.

Цена страховки груза напрямую зависит от ценности и стоимости самого груза, сложности предстоящей транспортировки, специфики транспортного средства. Страховые компании, обеспечивающие страхование грузов сегодня имеют целую систему определения стоимости страхования грузовых перевозок, которая должна полностью обеспечить интересы всех сторон, участвующих в процессе перевозки, страхователя, страховщика и перевозчика. Страхование груза при перевозке, учитывая существующие тарифы страховых компаний, сегодня считается экономически выгодным мероприятием, обеспечивающим стабильность грузовых перевозок, нормальную хозяйственную деятельность компаний и предприятий, пользующихся услугами грузовых перевозок [4].

Транспортное страхование подразделяется на следующие виды:

- страхование ответственности перевозчика (экспедитора) за груз перед его владельцами и третьими лицами;
- страхование гражданской ответственности владельца транспортного средства за ущерб, нанесенный третьим лицам;
- страхование «Каско» (страхование транспортных средств);
- страхование «Карго» (страхование грузов).

Рассмотрим страхование ответственности перевозчика, экспедитора за груз перед его владельцами и третьими лицами.

Данный вид страхования используется в международных автомобильных перевозках и подразделяется на:

– страхование ответственности перевозчика перед грузовладельцем в случае повреждения или утраты груза вследствие случайных рисков (страхование CMR) – покрывает риски, связанные с неисполнением или несоответствующим исполнением перевозчиком договорных обязательств перед заказчиком при перевозке грузов, а также ответственность за причинение имущественного вреда третьим лицам (внедоговорная ответственность);

– страхование ответственности перевозчика по таможенным рискам – представляет собой ответственность перед таможенными органами субъектов предпринимательской деятельности по перевозке грузов в соответствии с Таможенной Конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (TIR-Carnet) 1975 г.

Страхование гражданской ответственности владельца транспортного средства за ущерб, нанесенный третьим лицам – тот вид страхования, где страхуется имущественный интерес в виде риска ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц

Страхование «Каско» (страхование транспортных средств) – это страхование имущественных интересов страхователя, связанные с утратой (гибелью) или порчей застрахованного транспортного средства или дополнительного оборудования, находящегося в его владении, пользовании, распоряжении.

Страхование «Карго» (страхование грузов) – это защита от различных убытков, связанных с грузом, являющимся предметом купли-продажи по внешнеторговому договору. При возникновении ущерба в результате гибели, повреждения и иного неблагоприятного воздействия на застрахованное имущество (груз) он компенсируется страховой компанией в виде определенной суммы, называемой страховым возмещением [5]

Таким образом, страхование как инструмент снижения рисков при перевозке грузов является неотъемлемой частью бизнеса, поскольку оно предоставляет гарантию сохранности имущественных интересов и прав на объект страхования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. В чём заключается минимизация логистических рисков в транспортировке путем страхования? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uchebnik.online>. – Дата доступа: 24.09.2016.
2. Оценка рисков в прохождении товаров по логистической цепочке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.logistika-prim.ru>. – Дата доступа: 24.09.2016.
3. Корпоративная логистика 300 ответов профессионалов / под общ. и науч. Ред. В.И. Сергеева. – М. : ИНФА-М, 2005. – 978 с.
4. Страхование грузоперевозок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://logisticstime.com/transportnaya-logistika/strahovanie-gruzoperevozok/>. – Дата доступа: 24.09.2016.
5. Транспортное страхование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://logists.by/>. – Дата доступа: 24.09.2016.

УДК 338

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ  
СКОРОПОРТЯЩИХСЯ ТОВАРОВ

А.О. ЛОКТЕВА

(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.Б. МАЛЕЙ)

*Рассмотрены модели управления запасами, их суть и условия применения. В ходе исследования были рассмотрены недостатки и преимущества моделей управления запасами, но оказалась, что ни одна из стандартных моделей не подходит для управления запасами скоропортящихся товаров. Поэтому в статье были изучены модели непосредственно для управления запасами скоропортящихся товаров и особенности их применения.*

В условиях обострения конкуренции на потребительских рынках устойчивость торговых предприятий обеспечивается в ходе реализации стратегий, направленных на максимальное удовлетворение потребительского спроса не только на товары, но и на связанные с этим процессом услуги, а также на снижение всех видов торговых издержек. Стремление компаний удовлетворить желания потребителей на максимально высоком уровне требует значительных вложений, и в частности, вложений в запасы. Моделирование системы управления запасами позволяет найти ответы на два главных вопроса – выбора оптимальных объемов пополнения запаса и оптимальных моментов назначения поставок. А управление запасами скоропортящихся запасов еще сложнее. Поэтому очень важно рассмотреть модели, применяемые при управлении запасами скоропортящейся продукции, и сложности хранения данного вида продукции на складе.

Скоропортящийся запас – это запас, в котором все единицы одного товара, оставшиеся на складе, одновременно потеряют свою полезность. Оставшиеся единицы должны быть выброшены, если они еще не были использованы после хранения в течение фиксированного промежутка времени.

В современном мире модели управления запасами очень многообразны. Результаты исследования моделей управления запасами и условия их применения изложены в таблице 1.

Таблица 1

Модели управления запасами и условия их применения

Название модели	Суть и условия применения модели	Преимущества	Недостатки
1	2	3	4
Модель «интуиция или экспертное мнение закупщика»	Закупщик компании осматривает остатки товаров на складе и делает выводы: нужно заказывать новую партию товара или нет. Если пора заказывать товар, то закупщик, изучив статистику продаж и остатки на складе, может с уверенностью сказать, сколько каких товаров необходимо заказать. При этом он может не использовать каких-либо формул, он просто интуитивно знает, сколько нужно товара. Такое умение приходит только с опытом работы в конкретной компании с определенным товаром через какое-то время. Данная модель очень хорошо работает в небольших компаниях, где закупщик отвечает за свой какой-то конкретный товар	Закупщик очень хорошо разбирается в товаре, всегда знает, какой текущий остаток на складе и какие продажи у данного товара, не тратится время на расчеты заказа.	Когда появляется новый ассортимент, меняется закупщик или, например, резко изменилась скорость продаж, появляются сложности в управление запасами.
Модель «с постоянным периодом между заказами»	Заказы поставщику на пополнение товарного запаса на складе делаются через один и тот же промежуток времени. При использовании данной модели рекомендуется остатки проверять и между расчетами заказов тоже	Модель хорошо работает, если продажи идут равномерно.	Если товарный запас на складе резко меняется, а заказ мы посчитали, то этот скачок мы увидим только при следующем расчете, и некоторое время будет потеряно.

Окончание таблицы 1

1	2	3	4
Модель «с постоянным объемом заказа»	При этой модели выделяют какие-то ключевые позиции, закупаемые у данного поставщика, которые дают основной объем в отгрузке. Дальнейшие расчеты заказов начинаются с этих ключевых позиций. Если этими позициями набирается большую часть необходимого объема, то проводится полноценный расчет по всей матрице товаров и формируется заказ. При данной модели часто приходится дополнять заказ до нужного объема. При данной модели нужно подходить очень грамотно к заказу товаров.	Модель эффективно используется, когда от поставщика отгружается какая-нибудь минимальная партия товара.	Если ключевых позиций будет хватать для обеспечения гораздо большего периода продаж чем остальных, то в какой-то момент могут закончиться неосновные позиции, а привезти их будет не с чем, потому что объемобразующий товар будет еще не нужен.
Модель «с использованием точки заказа».	«Точка заказа» – это некая величина товарного запаса на складе, при достижении которой необходимо сделать заказ поставщику. Если заказ в данной точке не будет сделан, то скорее всего придется использовать в страховой товарный запас (если он не был использован до этого момента). Когда запас приближается к «Точке заказа», необходимо рассчитать заказ.	Модель очень эффективна для организаций, которые работают в условиях, когда реализация запасов очень неравномерна во времени, подвержена существенным колебаниям и не поддается планированию и прогнозированию.	Величину запаса необходимо держать в актуальном состоянии, т.е. постоянно пересматривать и перерасчитывать, в противном случае есть риск пропустить изменение скорости продаж

*Примечание: собственная разработка на основе источников [1–5].*

На основании проведенного исследования можно сказать, что наиболее распространенными являются модель «с постоянным периодом между заказами» и модель «с постоянным объемом заказа». Модели «с использованием точки заказа» и «интуиция или экспертное мнение закупщика» менее популярны в использовании, но не менее важны. Каждая модель управления запасами имеет свои преимущества и недостатки в зависимости от специфики принципа работы модели. Все они охватывают различные аспекты изменения спроса на продукцию и разные принципы хранения продукции на складе. Но скоропортящийся товар – это товар, который быстро теряет потребительские свойства. Ни одна из стандартных моделей этого не учитывает, поэтому ни одна из них не подходит к управлению запасами скоропортящейся продукции. В этом и есть особенность в управление скоропортящимися запасами: стандартные модели управления запасами являются не актуальными и предприятия должны разрабатывать новые модели.

Для решения этой проблемы были изучены модели более сложного применения и разработанные непосредственно для управления запасами скоропортящихся товаров, которые учитывают все аспекты специфичности донного продукта. Результаты исследования изложены в таблице 2.

Таблица 2

Модели управления запасами для скоропортящихся товаров

Название модели	Суть модели
1	2
Модель «заказ по среднему»	Эта стратегия проста в применении и может быть оптимальна для использования, в случае если срок годности продукта составляет от 3 суток и более. Для продуктов со сроком годности менее 3 суток данный подход не является оптимальным, поскольку существует высокий риск того, что окончание срока годности товара наступит до полной реализации партии. Задача данной модели – обеспечить средний возможный объем продаж, как наиболее вероятный для минимизации упущенной выгоды и параллельной попытки минимизировать потери от окончания срока годности товара. Минус данного метода в том, что наценка редко равна себестоимости, поэтому потери от товара с окончанным сроком годности могут быть существенно выше, чем потери от отсутствия товара на полке. Также дневные колебания нестабильного спроса могут быть очень большими относительно среднего. Поэтому данную модель эффективнее использовать при более стабильном спросе на скоропортящуюся продукцию.

Модель «заказ по минимуму»	Суть данной стратегии проста и легка в применении. Себестоимость продукта существенно (за редкими исключениями) выше торговой наценки на него, поэтому заказывается ровно столько, сколько компания точно сможет реализовать. При использовании данной модели минимизируются потери от окончания срока годности товара, но возникает высокий риск возникновения потерь, связанных с дефицитом. Такой подход оптимален для товаров, не оказывающих существенного влияния на объем продаж и прибыль компании.
Модель «сбалансированный заказ»	При использовании модели расчет объема заказа учитывается несколько параметров: прогноз продаж, вероятное отклонение от прогноза, срок годности товара, себестоимость продукта, наценка. Задачей данного метода является оптимизация заказа для минимизации потерь от окончания срока годности и параллельной минимизации потерь от упущенной выгоды (дефицита и связанного с ним отсутствия продаж). Именно поэтому и учитываются такие параметры как «себестоимость», «срок годности» и «наценка». В данной модели определяются возможные потери от окончания срока годности. Эти потери возникают, если прогноз по объему реализации оказался выше фактической интенсивности продаж. Потери от окончания срока годности связаны с падением продаж ниже прогнозируемого объема. Потери от дефицита связаны с тем, что прогноз продаж занижен относительно фактического спроса или фактические продажи выше прогноза. Данная модель тяжела и трудоемка в использовании, но дает очень большой экономический эффект, поскольку учитывается большое количество параметров
Модель «точное управление скоропортящимися запасами»	Скоропортящийся запас – это запас, в котором все единицы одного товара, оставшиеся на складе, одновременно потеряют свою полезность. Оставшиеся единицы должны быть выброшены, если они еще не были использованы после хранения в течение фиксированного промежутка времени. Поэтому управление запасами скоропортящихся товаров происходит следующим образом: 1) определяется оптимальный размер заказа (с учетом расходов на хранение, на дефицит и списание устаревших товаров) и подается заказ на пополнения запаса; 2) весь прибывший продукт считается новым; 3) отпуск товара производится по принципу «первый пришел – первый вышел»; 4) продукт, не реализованный в течение срока хранения, списывается.

*Примечание: собственная разработка на основе источников [6–7].*

Таким образом, можно сказать, что на сегодняшний момент развития экономики моделей управления запасами для скоропортящихся товаров существует много. Тем не менее, удалось выделить 4 модели: «заказ по среднему», «заказ по минимуму», «сбалансированный заказ», «точное управление скоропортящимися запасами».

На основании исследования можно сказать, что моделей управления запасами существует большое количество. При выборе модели необходимо четко поставить цель и изучить вид управляемых запасов, спрос на них, возможность содержания запасов. Эффективность работы моделей управления запасами для скоропортящихся товаров во многом зависит от того, насколько хорошо организованы и скоординированы складские процессы, есть ли возможность тщательно отслеживать сроки хранения и годности каждой партии принятого товара. Модели «заказ по среднему», «заказ по минимуму», «сбалансированный заказ», «точное управление скоропортящимися запасами» всесторонне описывают управление запасами скоропортящейся продукции и могут применяться на многих предприятиях, работающих с данным видом запасов. Особенность применения моделей управления запасами для скоропортящихся товаров заключается в том, что нужно управлять товарами с небольшим сроком годности, учитывать их «капризность» и физические свойства, а также необходимостью учета большого количества внешних факторов.

Результаты выше проведенного анализа позволили сделать следующие выводы: управление запасами скоропортящихся товаров сложный и трудоемкий процесс. При выборе модели управления запасами для скоропортящихся товаров нужно подходить внимательно и с пониманием, поскольку применение наиболее часто используемых и популярных моделей в данном случае является не оправданным для управления скоропортящихся товаров. Ограничениями моделей управления запасами скоропортящихся товаров являются следующие:

- 1) Невозможность поставок большими партиями, чтобы не списывать непроданный товар после окончания срока годности.
- 2) Опасность поставок слишком малыми партиями, чтобы не нанести компании убыток в виде «упущенной выгоды».

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Модели расчета заказов: какие бывают и как их лучше применять [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakupilka.ru/model.html>. – Дата доступа: 28.09.2016.



2. Управление запасами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gd.ru/articles/8184-upravlenie-zapasami>. – Дата доступа: 28.09.2016.
3. Методика оптимизации запасов торговой организации: модели и возможности применения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://koet.syktso.ru/vestnik/2008/2008-3/8/8.htm>. – Дата доступа: 28.09.2016.
4. Модели управления запасами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.k2x2.info/shpargalka/logistika\\_shpargalka/p28.php](http://www.k2x2.info/shpargalka/logistika_shpargalka/p28.php). – Дата доступа: 28.09.2016.
5. Модели управления запасами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.logists.by/library/view/modeli-upravlenia-zapasami>. – Дата доступа: 28.09.2016.
6. Модели расчета заказа на скоропортящиеся товары [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.logistware.com/skoroport.html>. – Дата доступа: 28.09.2016.
7. Моделирование системы управления запасами скоропортящихся товаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://masters.donntu.org/2006/fvti/kolesnikova/library/art01.htm>. – Дата доступа: 28.09.2016.

УДК 656.073.52

СИСТЕМА ДИСТАНЦИОННОГО МОНИТОРИНГА ПОДВИЖНОГО СОСТАВА  
КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТОМ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

А.В. ПЕТКЕВИЧ

(Представлено: канд. техн. наук, доц. М.Ж. БАНЗЕКУЛИВАХО)

Рассмотрен принцип работы систем дистанционного мониторинга подвижного состава, на примере модуля PRO CAN, проанализированы выгоды от их использования. Предложено внедрение модуля PRO CAN в деятельность предприятия. Рассчитаны затраты на внедрение модуля, прирост чистой годовой прибыли, а также срок его окупаемости.

В последние годы в мире и Беларуси активно развивается дистанционный мониторинг объектов. Более динамично происходит развитие мониторинга подвижных объектов. На этом сегменте рынка существует и активно продвигается в коммерческих целях достаточно большое число систем мониторинга для различных направлений.

Столь широкое распространение системы дистанционного мониторинга получили за счет формирования эффекта от их внедрения. Усредненная матрица эффективности данных систем на первый и второй год эксплуатации представлена на рисунке 1.

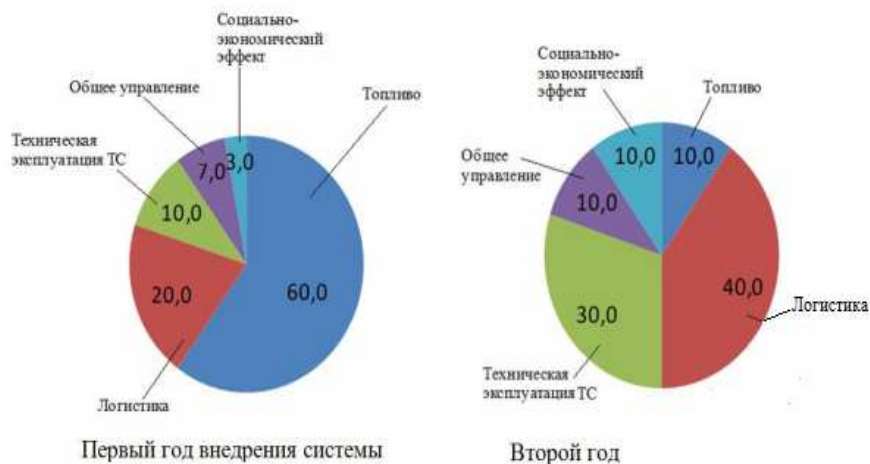


Рис. 1. Эффект от внедрения системы дистанционного мониторинга

Примечание: источник [1].

Как видно, в динамике происходит существенное изменение факторов влияния на общий эффект внедрения системы дистанционного мониторинга подвижных объектов. Снижается влияние фактора «быстрого» эффекта в форме экономии горюче-смазочных материалов, повышается значимость проявления в общем эффекте более глубоких организационно-технических факторов, таких как улучшение логистики в работе компании, экономия на технической эксплуатации транспортных средств, социально-экономический эффект, а также общее управление. Указанные процессы следует учитывать при формировании стратегии внедрения систем удаленного мониторинга на предприятиях.

Объект исследования – предприятие Республики Беларусь, реализующее свою продукцию, главным образом, на внешнем рынке.

В качестве инструмента совершенствования системы дистанционного мониторинга управления транспортом на исследуемом предприятии предлагается внедрение навигационной системы PRO CAN.

Модуль PRO CAN – premium-продукт в своем классе. В дополнение к базовым функциям PRO, модуль комплектуется встроенным аккумулятором, к нему подключаются 4 датчика уровня топлива, 2 расходомера, 3 термометра, 4 дискретных системы, трубка голосовой связи с водителем. Модуль управляет 4 системами автомобиля, считывает ключи-таблетки водителя, считает разницу между топливной магистралью и «обраткой». Подключаясь напрямую к бортовому компьютеру по CAN FMS SAE J1939, устройство считывает до 240 параметров автомобиля. Данные автоматически передаются в систему «Диспетчер» в закрытом формате, что обеспечивает их конфиденциальность.

Работа данной навигационной системы представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Работа модуля PRO CAN

Исходя из рисунка 2, можно сделать вывод, что работа системы выглядит следующим образом: модуль мониторинга устанавливается на автомобиль, подключается к бортовому компьютеру. «Диспетчер» в реальном времени определяет местоположение, маршрут, пробег автомобиля, реальный расход топлива, объем заправок, выявляет неэкономичный стиль езды, подозрительные простои, определяет рабочее время водителя и многое другое. На экране компьютера или мобильного устройства видим электронную карту со всеми машинами и мобильными сотрудниками, а также всю важнейшую аналитическую информацию [2].

Затраты на разработку и реализацию модуля PRO CAN, на объекте исследования, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Затраты на внедрение и реализацию модуля PRO CAN

Статьи затрат	Значение, бел. руб.
1. Единовременные затраты	5 418,9
1.1 Закупка оборудования на 27 автомобилей	4239
1.2 Монтаж оборудования	1 179,9
2. Ежемесячные затраты	7 477,92
2.1 Абонентское обслуживание (на 27 автомобилей за год)	5670
2.2 Затраты на связь (на 27 автомобилей за год)	1 807,92
Итого	12 896,82

Экономический эффект от внедрения модуля PRO CAN в расчете на 27 автомобилей, используемых для международных перевозок, приведен в таблице 2.

Таблица 2

Экономический эффект от внедрения модуля PRO CAN

Показатель	Экономия на единицу техники		Экономия на 27 единиц	
	в месяц	в год	в месяц	в год
1. Снижение ежемесячного пробега, км	560	6720	15120	181440
2. Снижение среднего расхода топлива, л	218	2616	5886	70632
3. Снижение расходов на мобильную связь, бел. руб.	4,92	59,04	132,84	1 594,08

Примечание: собственная разработка.

Прирост годовой чистой прибыли объекта исследования в результате внедрения модуля PRO CAN представлен в таблице 3.

Таблица 3

Прирост годовой чистой прибыли в результате внедрения платформы PRO CAN

Показатели	Сумма	Расчет
1. Экономия текущих годовых затрат всего, в т.ч.	88 471,44	стр.1.1+стр.1.2
1.1 Экономия за счет снижения расхода топлива, бел. руб.	86 877,36	70632*1,23
1.2 Экономия за счет снижения расходов на мобильную связь, бел. руб.	1 594,08	–
2. Прирост налога на прибыль, бел. руб.	15 924,86	стр.1*0,18
3. Прирост чистой прибыли, бел. руб.	72 546,58	стр.1 – стр.2

Расчет окупаемости мероприятий по внедрению PRO CAN представлен в таблице 4.

Таблица 4

Расчет окупаемости модуля PRO CAN

Показатель	Значение	Расчет
1. Затраты на внедрение PRO CAN, бел. руб.	12 896,82	таблица 1
2. Прирост чистой прибыли, бел. руб., руб./год	72 546,58	таблица 3
3. Срок окупаемости, лет	2 месяца	стр. 1/стр.2

Таким образом, годовой экономический эффект от внедрения модуля PRO CAN составит 72 546,58 бел. руб., а срок окупаемости наступит через 2 месяца.

Для эффективного внедрения разработанного мероприятия необходимо определить механизм его внедрения на исследуемое предприятие.

Механизм внедрения системы дистанционного мониторинга, модуля PRO CAN, представлен в таблице 5.

Таблица 5

Механизм внедрения системы дистанционного мониторинга, модуля PRO CAN

Этап	Мероприятия	Срок проведения	Ответственные лица
1. Планирование	Согласование и подписание необходимых документов, разрешающих проведение данного мероприятия	10 рабочих дней	Зам. генерального директора по материально-техническому обеспечению и транспорту; Зам. начальника управления МТС и Т (по транспорту)
	Обоснование суммы денежных средств для закупки необходимого оборудования, определение источников финансирования	10 рабочих дней	Зам. генерального директора по материально-техническому обеспечению и транспорту; Зам. начальника управления МТС и Т (по транспорту) Начальник управления экономики
	Уведомление сотрудников о решении внедрения системы спутникового слежения	3 рабочих дня	Зам. начальника управления МТС и Т (по транспорту); Начальник отдела по сопровождению перевозок
	Выбор сотрудников, ответственных за внедрение системы, и ознакомление с предстоящим объемом работы	5 рабочих дней	Начальник отдела по сопровождению перевозок
2. Организация	Составление инструкции по обращению с системой	5 рабочих дней	Специалист отдела по сопровождению перевозок
	Решение вопросов, связанных с установкой программного обеспечения на компьютерную технику всех сотрудников отдела	15 дней	Приглашенный IT-специалист; Специалист отдела по сопровождению перевозок
3. Внедрение	Установка оборудования на автотранспортные средства	25 рабочих дней	Приглашенный IT-специалист; Начальник отдела по сопровождению перевозок; Специалист отдела по сопровождению перевозок
	Проведение инструктажа водителей и ознакомление с правилами пользования системой	3 рабочих дня	Начальник отдела по сопровождению перевозок
	Оценка готовности запуска системы	1 рабочий день	Специалист отдела по сопровождению перевозок
4. Контроль	Запуск системы спутникового слежения	3 рабочих дня	Специалист отдела по сопровождению перевозок
	Оценка работы системы	ежедневно	Специалист отдела по сопровождению перевозок

Также стоит отметить, что закупка необходимого оборудования для системы дистанционного мониторинга осуществляется в соответствии с локальными нормативными актами и сроки прохождения всех процедур закупки насчитывают не менее 3 месяцев. Поэтому внедрение данной системы занимает весьма продолжительный период.

Таким образом, можно сделать вывод, что PRO CAN – модуль для дистанционного мониторинга автотранспорта. Годовой экономический эффект от внедрения модуля PRO CAN составит 725 465 808 бел.руб, а срок окупаемости наступит через 2 месяца. Также стоит отметить, что после годового использования дистанционных систем мониторинга снижается влияние фактора «быстрого» эффекта в форме экономии горюче-смазочных материалов, повышается значимость проявления в общем эффекте более глубоких организационно-технических факторов. Процесс внедрения предложенного мероприятия на исследуемое предприятие займет весьма продолжительный период.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Эффективность дистанционного мониторинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://monitoring.bsuir.by/m/12\\_121474\\_1\\_96894.pdf](http://monitoring.bsuir.by/m/12_121474_1_96894.pdf). – Дата доступа: 10.09.2016.
2. Модуль PRO CAN [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://beltranssat.by/produkty-i-tseny/pro-can.html>. – Дата доступа: 12.09.2016.

УДК 656.073.52

**УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК:  
ПОЯВЛЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ, ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ И ЭТАПЫ ПОСТРОЕНИЯ****А.В. ПЕТКЕВИЧ***(Представлено: канд. техн. наук, доц. М.Ж. БАНЗЕКУЛИВАХО)*

*Рассмотрены факторы, обуславливающие появление концепции управления цепями поставок. Выявлены принципы, обеспечивающие достижение наилучшего уровня выполнения работ и управления процессами в цепи поставок. Описаны этапы управления цепями поставок.*

В результате международной экономической интеграции происходит сближение стран на основе развития устойчивых хозяйственных взаимосвязей и межгосударственного разделения труда. Постоянно развивается взаимодействие экономик стран на разных уровнях и в различных формах, что, как правило, приводит к политическому сближению. Процесс интеграции реализуется на микроуровне – через взаимодействие отдельных фирм и предприятий стран и на межгосударственном уровне – на основе формирования экономических объединений государств, что в итоге приводит к согласованию внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности.

Управление цепями поставок также является инструментом, способствующим процессу интеграции на внутри- и межгосударственном уровнях, так как объединяет потребителей, производителей, поставщиков, находящихся в одной стране и за рубежом. Кроме того, управление цепью поставок способствует тесному сотрудничеству между организациями-участниками, ускорению инновационных процессов и освоению новых рынков сбыта.

Эффективность функционирования цепей поставок, с одной стороны характеризуется устойчивостью, под которой понимается неизменность ее целевых показателей. С другой стороны для организаций в цепи поставок актуальной является проблема создания механизма изменения структуры логистической цепи, сопровождающееся сменой ее основных параметров, решение которой позволяет осуществлять контроль и координацию выполнения логистических функций участниками цепей поставок [1].

Современным пониманием эффективности цепей поставок является проектирование таких цепей поставок, которые характеризовались бы высоким уровнем экономической эффективности и необходимым уровнем устойчивости. В настоящее время участники цепей поставок осознают необходимость не только внутренней интеграции потоковых процессов, но и координации между процессами других хозяйствующих единиц цепи поставок: поставщиками и потребителями в целях обеспечения обслуживания клиентов цепи на более высоком уровне и с меньшими издержками.

Появление концепции управления цепями поставок именно в конце XX века было детерминировано рядом факторов.

Во-первых, резкое снижение темпов роста мировой экономики после энергетического кризиса 1970-х гг. потребовало усилий от специалистов (менеджеров и исследователей) по разработке маркетинговых, логистических и прочих управленческих концепций и инструментов, отвечающих новым условиям стагнирующей мировой экономики. Изменения повлияли на самую природу конкуренции, появляется понятие конкурентной стратегии, рассматриваемой как игра с нулевой суммой: расширение доли одной компании мыслится как сокращение доли другой компании [2].

Во-вторых, в конце 70-х начале 80-х гг. XX в. усилилась роль логистики в компании как эффективного инструмента снижения операционных издержек [3]. Впоследствии логистика стала идеологической основой для создания концепции управления цепями поставок, которая, по сути, изначально рассматривалась как стратегическая межфирменная логистика [4]. На практическом уровне еще до 1980-х гг. использовались отдельные идеи интегрированной логистики и управления цепями поставок.

В-третьих, достижения в смежных дисциплинах находятся на достаточном уровне развития, сформирована концепция управления цепями поставок.

Обычно говорят о четырех научных дисциплинах, оказывающих наибольшее влияние на управление цепями поставок: теория систем, теория игр, теория транзакционных издержек и межорганизационные отношения и теория промышленных сетей.

*Теория систем* появилась в физике и биологии в 1950 г., однако очень быстро была адаптирована исследователями в области менеджмента с целью объяснить процессы, поведение отдельных агентов, фирм и экономической системы в целом. Теория систем рассматривает мир сквозь призму совокупности ресурсов и процессов, которые существуют для выполнения определенных «сверхцелей». Системный подход ключевая и главная отличительная характеристика концепции управления цепями поставок.

*Теория игр* была разработана Дж. Фон Нейманом и О. Моргенштерном. Ее основной вопрос ис-

следование и объяснение оптимизации экономических решений, включающих более чем одного участника (например, клиента и поставщика или нескольких поставщиков). Она стала полезным теоретическим инструментом при анализе решений об управлении складскими запасами, выборе местоположения склада, производства и т.п., ценообразовании, создании стратегических альянсов и партнерств.

Возникновение *теории транзакционных издержек* связывают с классической работой Р. Коуза и постановкой в 1937 г. вопроса о природе фирмы и границах фирм. Теория транзакционных издержек, в развитие которой в 70-х гг. XX в. Значительный вклад внес О. Уильямсон, дает возможность понять экономическую природу взаимоотношений между компаниями в цепи поставок.

Основной вклад в исследование *межорганизационных отношений и теории промышленных сетей* внесли А. Ван де Вен и Дж. Уолкер. Их исследование значительно продвинуло понимание природы отношений между компаниями. Например, авторами был предложен ответ на вопрос о причине возникновения отношений: ресурсная зависимость как в краткосрочном, так и в долгосрочном плане заставляет компании выстраивать отношения, минимизируя, таким образом, транзакционные издержки. Исследование межорганизационных отношений и теории промышленных сетей стало одним из доминирующих в маркетинге на рубеже XXI вв., что породило концепцию маркетинга взаимоотношений и сетевой подход к маркетингу [5,6].

В-четвертых, технология в этот период достигает такого уровня, когда она, с одной стороны, дает возможность координировать сложные процессы, оперативно обрабатывать большие массивы данных, а самое важное – предоставляет возможность почти мгновенной и бесплатной коммуникации (факс, электронный обмен данными). С другой стороны, производство технологически сложных товаров стало требовать координации все большего числа независимых фирм, специализирующихся на отдельных компонентах.

Управление цепями поставок детально исследуется в работах В.И. Черенкова, С.П. Куца, Б.А. Аникина, В.И. Сергеева, А.В. Петровой, Е.А. Смирновой и др. Среди работ зарубежных авторов, изучавших управление цепями поставок, выделяются труды Д. Дж. Бауэрсокса, Дж.Р.Стока, Д.М. Ламберта, М. Giannakis, Р. Коуза, О.И. Уильямсона, J.Gattorna, Т. С. Jones и многих других.

Выделяют три основные причины, касающиеся глобальных рынков и технологий, изменившие взгляды компаний на проблемы управления цепью поставок:

1. Постоянно возрастающие запрос потребителей, вызванные глобальной конкуренцией и затрагивающие такие факторы, как себестоимость продукции, качество продуктов и услуг, доставка потребителю, используемые технологии и длительность цикла;
2. Формирование и широкое признание важности межорганизационных отношений сотрудничества на более высоком уровне;
3. Информационная революция.

Каждый из этих факторов способствовал формированию подхода, получившего название «системы формирования ценности»: взаимосвязанная совокупность организаций, ресурсов и потоков знаний, участвующая в создании и доставке ценности к конечным потребителям. Системы формирования ценности объединяют действия, выполняемые в цепи поставок, начиная с определения запросов потребителей, разработки конкретных продуктов или услуг, производства или операций и заканчивая распределением, включая поставщиков первого, второго и третьего уровня.

Целью системы формирования ценности является такое позиционирование организаций в цепи поставок, которое позволяет им обеспечить наивысшие уровни удовлетворенности потребителей и потребительской ценности при условии эффективного использования компетенций всех организаций, участвующих в данной цепи поставок. Успешные варианты реализации концепции управления цепью поставки (с точки зрения экономического роста) позволяют выделить специфические модели поведения.

Для достижения наилучшего уровня выполнения работ и управления процессами в цепи поставок, необходимо учитывать следующие принципы:

1. Сегментирование реализуется с учетом ориентации на клиентов по их потребностям в обслуживании, в том числе на специфические группы клиентов;
2. Адаптирование цепи создания материальных ценностей и благ учитывает требования по обслуживанию и выгоды всех сегментов;
3. Планирование потребностей на всей протяженности цепи поставок осуществляется с целью обеспечения оптимального распределения ресурсов;
4. Дифференциация продукции производится по мере приближения к клиентам;
5. Стратегическое управление источниками поставки преследует своей целью сокращение совокупных затрат на материалы и услуги;
6. Разработка стратегии реализации технологии предназначается для всей цепи поставок, обеспечивающей многоступенчатое принятие решений с четким видением потоков материалов, товаров, услуг и информации;

7. Определение в цепи поставок изменяющихся показателей направлено на обеспечение эффективного и качественного обслуживания конечных потребителей [7].

Управление цепями поставок охватывает весь цикл закупки сырья, производства и распространения готовой продукции, и включает в себя следующие этапы:

1. PLAN (планирование). В рамках этого этапа выясняются источники поставок, производится обобщение и расстановка приоритетов в потребительском спросе, планируются запасы, определяются требования к системе дистрибуции, а также объемы производства, поставок сырья/материалов и готовой продукции.

2. SOURCE (закупки). На данном этапе выявляются ключевые элементы управления снабжением, производится оценка и выбор поставщиков, проверка качества поставок, заключение контрактов с поставщиками. Также сюда относятся процессы, связанные с получением материалов и оприходование.

3. MAKE (производство). К этому этапу относятся производство, выполнение и управление структурными элементами “make”, подразумевающими контроль за технологическими изменениями, управлением производственными мощностями, производственными циклами, качеством производства, графиком производственных смен и т.д. Определяются также и специфические процедуры производства: собственно производственные процедуры и циклы, контроль качества, упаковка, хранение и выпуск продукции (внутризаводская логистика).

4. DELIVER (доставка). Данный процесс состоит из управления заказами, складом и транспортировкой.

5. RETURN (возврат). В контексте этого этапа определяются структурные элементы возвратов товара (дефектных, излишних, требующих ремонта) как от “make source”, так и от “deliver”: определение состояния продукта, его размещение, запрос на авторизацию возврата, составление графика возвратов, направление на уничтожение и переработку. К этим процессам также относятся некоторые элементы послепродажного обслуживания.

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективное управление цепью поставок должно основываться на соответствующих принципах. Стоит отметить, что имеется несколько факторов, обуславливающих появление концепции управления цепями поставок. Среди принципов управления цепью поставок выделяют: сегментирование, адаптирование, планирование потребностей, стратегическое управление источниками поставки, дифференциация продукции, разработка стратегии реализации технологии, определение в цепи поставок изменяющихся показателей. Также было выявлено, что управление цепями поставок включает в себя следующие этапы: планирование, закупки, производство, доставка, возврат.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Смирнова, Е.А. Управление цепями поставок : учеб. пособие / Е.А. Смирнова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 79 с.
2. Черенков, В.И. Эволюция маркетинговой теории и трансформация доминирующей парадигмы маркетинга / В.И.Черенков // Вестн. Санкт-Петербургского ун-та. – 2004. – Сер.8. Вып. 2 (№16). – С. 3–32.
3. Бауэрсокс, Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д.Дж. Бауэрсокс, Д.Дж. Клосс. – 2-е изд. ; пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера.– М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 640 с.
4. Oliver, K. Supply Chain Management: Logistics Catches up with Strategy / K. Oliver, M. Webber // Logistics: The Strategic Issues / Ed. by. M. Christopher. – London : Champan and Hall, 1982. – P. 63–75.
5. Giannakis, M. Supply chain paradigms / M. Giannakis, S. Croom, N. // Slack Understanding supply chains / S. New, R. Westbrook, eds. – Oxford : University Press, 2004. – P. 2–22.
6. Bertalanff, L. Von. The Theory of Open Systems in Physics and Biology / L. Von. Bertalanff // Science. 1950. – Vol. 111. – P. 23–29.
7. Концепция управления цепью поставок и потенциалы преимущества с позиции интегрального менеджмента. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://old.creativeconomy.ru/articles/7323/>. – Дата доступа: 09.09.2016.



УДК 658.152

**ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
ПО ГРУЗОВЫМ ПЕРЕВОЗКАМ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ  
НА ПРИМЕРЕ «АТП №6 Г. НОВОПОЛОЦКА» ОАО «ВИТЕБСКОБЛАВТОТРАНС»**

**О.И. КУРЛОВИЧ**

(Представлено: А.Г. САМОЙЛОВА)

*На сегодняшний день складывается жесткая конкуренция при выборе транспортных услуг, эффективного вида транспорта при международных перевозках. В связи с этим деятельность транспортных компаний должна отвечать предъявляемым повышенным требованиям к качеству транспортного обслуживания внешнеэкономической деятельности предприятий. Разработаны направления решений наиболее актуальной проблемы отечественных предприятий: создание системы эффективно управления цепями поставок предприятия в том числе с помощью оптимизации международных перевозок грузов.*

Автомобильные перевозки играют существенную роль на рынке услуг грузоперевозок и как вид деятельности получили широкое распространение среди субъектов хозяйствования различных форм собственности. Наряду с автотранспортными компаниями грузоперевозками занимаются неспециализированные организации, для которых этот вид деятельности сопутствует основному (например, торговле) либо является дополнительным источником доходов.

Организация автомобильных перевозок грузов из одной страны в другую – процесс сложный, требующий соблюдения международных конвенций и соглашений по перевозкам и транзиту, высокого качества обслуживания, точного исполнения условий контракта, соблюдения таможенных и государственных законов. Сложность управления международными перевозками заключается в том, что необходимо управлять объектом (грузом), находящимся за тысячи километров от управляющего, который должен принимать оперативные решения с учетом постоянно меняющейся обстановки и необходимости своевременной и сохранной доставки груза [1].

Следовательно, процесс изучения транспортной логистики является очень важной темой в современной жизни общества.

Основными преимуществами грузоперевозок автомобильным транспортом являются:

1. Относительно высокая скорость;
2. Мобильность автомобильного транспорта. Возможность транспортировки груза на прямую заказчику без промежуточных разгрузок/погрузок на другой вид транспорта.
3. Высокая степень надежности при транспортировке опасных, скоропортящихся и хрупких грузов. Современные средства запаковки грузов, приспособления для их удерживания в неподвижном положении в автотранспорте может гарантировать сохранность доставляемого груза даже при длительной транспортировке.
4. Сравнительно небольшая стоимость грузоперевозки автомобильным транспортом (при транспортировке груза на близкие расстояния и перевозки средней дальности).
5. Возможность доставки «от двери к двери».
6. Возможность организации сложных маршрутов. Это особенно важно в условиях грамотной организации логистики. Автомобиль может заезжать в попутные населенные пункты, оставлять там часть взятого груза, подбирать новые грузы и следовать дальше. Таким образом, достигается максимальная эффективность использования ресурса автотранспорта и времени. [2]

Автомобильные грузовые перевозки представляют собой, пожалуй, самый востребованный вид логистических услуг. Основными достоинствами является маневренность, использование самых разных маршрутов, а также индивидуальных способов доставки.

Недостатками при перевозках автомобильным транспортом являются ограничения в грузоподъемности машин и географии доставки грузов (т.к. перевозку можно осуществить только в пределах материка), возможность хищения транспортируемых грузов и угона транспортных средств и скорость передвижения транспорта, что может быть замедлена по двум основным причинам:

а) таможенные досмотры – процедуры, а также проверки на таможнях нередко задерживают автомобильный транспорт. Стоянки, из-за большого скопления машин на таможне, вполне могут продолжиться до нескольких дней.

б) человеческий фактор – автотранспорт не может следовать без остановок, так как фура нуждается в дозаправках, а водители – в отдыхе.

Так же скорость движения автомобиля существенно зависит и от погодных условий, общего состояния дорожного покрытия и интенсивности дорожного движения. Ямы и трещины на дорогах сильно затрудняют транспортировку хрупких вещей и предметов.

Несмотря на все выше перечисленные недостатки, автоперевозки являются очень популярным и востребованным видом, а зачастую и единственным способом доставки грузов.

При перевозках организация движения подвижного состава должна обеспечивать наибольшую производительность и наименьшую себестоимость перевозок. Перевозки грузов автомобильным транспортом осуществляются по заранее разработанным маршрутам. Длина маршрута – путь, проходимый автомобилем от начального до конечного пункта маршрута.

Маршруты работы подвижного состава грузового автотранспорта разрабатываются при соблюдении следующих требований:

1. соответствия путей движения подвижного состава направлениям грузопотоков;
2. полного исключения встречных и сокращения повторных перевозок;
3. совместимости грузов к перевозке, т.е. возможность последовательной перевозки различных грузов без предварительной подготовки подвижного состава или порчи груза;
4. движения подвижного состава между пунктами по кратчайшим расстояниям, по улицам и дорогам с твердым покрытием и наименьшей интенсивностью движения;
5. обеспечения возможности движения подвижного состава с максимальной для данных условий скоростью, но с обязательным обеспечением безопасности движения;
6. максимальной производительности подвижного состава и минимальной себестоимости. [3]

Различают маятниковые, кольцевые, развозочные и сборные маршруты.

Маршрутизация заключается в разработке таких маршрутов движения, которые обеспечивают наилучшее использование пробега. Выбор маршрута зависит от расположения погрузочно-разгрузочных пунктов, размера партии груза и типа подвижного состава.

Процесс проектирования системы доставки грузов начинается с возникновения у определенного субъекта хозяйствования потребности в выполнении комплекса логистических операций, связанных с перемещением грузов.

Процесс проектирования системы доставки грузов осуществляется, как правило, следующим образом.

Заказчик информирует поставщика транспортных услуг посредством установленных между ними систем коммуникации (телефон, факс, электронная почта, Интернет) о необходимости осуществить доставку с указанием предъявляемых к ней требований. Часто это происходит путем направления запроса (заявки). Содержание запросов бывает самым разным и зависит от специфики доставляемого груза, предполагаемых для осуществления перевозки видов транспорта, страны назначения и т.д. В целях обеспечения качественного и своевременного ответа на запросы поставщик транспортных услуг, как правило, просит указать следующие данные:

- информация о заказчике и цель запроса;
- подробное название груза, условия хранения его хранения и транспортировки;
- вид упаковки и маркировки;
- массу и/или погрузочный объем груза (для тяжеловесных и негабаритных грузов – массу и/или размеры одного грузового места, для опасных грузов – краткая характеристика и степень опасности);
- размер партии груза для определения требуемого тоннажа;
- место отправления, место доставки и/или перевалки (перегрузки);
- предполагаемый период выполнения доставки (дата отправления и дата прибытия);
- требуемые дополнительные услуги;
- другие требования и замечания заказчика по качеству доставки.

На основании требований заказчика при проектировании системы доставки перевозчик прорабатывает несколько вариантов плана доставки, определяя ее всевозможные схемы.

После выбора оптимального варианта системы доставки груза заказчик информируется о возможности и условиях выполнения заказа. Если заказчика эти условия удовлетворяют, то между заказчиком и исполнителем заключается договор на доставку груза.

Согласно заключенному договору автотранспортное предприятие принимает на себя обязательство по выполнению транспортных и прочих услуг и работ, требуемых заказчиком, и несет ответственность перед ним в соответствии с действующим законодательством.

Так как перевозчику затруднительно проверять кредитоспособность иностранных заказчиков транспортных услуг, существует повышенный риск задержки в оплате или откровенного мошенничества.

Иногда перевозчики настаивают на платеже посредством безотзывного документарного аккредитива (условное денежное обязательство, принимаемое банком по поручению плательщика по аккредитиву, осуществить платеж в пользу получателя средств по аккредитиву в указанной в аккредитиве суммы по представлении последним в банк документов. Это создаёт для перевозчика возможность получить на

условиях, указанных в аккредитивном поручении, платёж за работы и услуги немедленно по исполнении обязательства) – который не может быть изменён или отменён без согласия всех сторон.

Можно использовать и резервный аккредитив или гарантии по требованию. Резервный аккредитив – документальный аккредитив, который может использоваться только в случае неисполнения плательщиком обязательств по сделке, к которой он относится, и является обеспечением выплаты денежных средств при надлежащем исполнении перевозчика [4].

Филиал «АТП №6 г. Новополоцка» ОАО «Витебскоблавтотранс» имеет в своем распоряжении грузовой и пассажирский подвижной состав, большой опыт работы с клиентурой, осуществляет перевозки грузов различной номенклатуры, классификации и пассажиров по территории Республики Беларусь, а также по странам СНГ.

Наличие на предприятии производственных корпусов со специализированным оборудованием позволяет качественно и оперативно выполнить любой вид ремонта и обслуживания, вплоть до капитального ремонта агрегатов и подвижного состава в целом.

Расположение предприятия в крупном промышленном узле позволяет оказывать широкий спектр услуг.

Основная целевая группа потребителей – строительные, промышленные организации и население региона.

Затрудняют работу предприятия следующие факторы: нехватка собственных средств, что неблагоприятно сказывается на инвестиционной деятельности, недостаточно загруженные производственные мощности, нестабильность финансового состояния, неиспользуемое (неэффективно используемое) имущество (здания, сооружения).

Филиал «АТП №6 г. Новополоцка» ОАО «Витебскоблавтотранс» имеет 104 грузовых транспортных средств, из которых 37 автомобилей работает на международных и 67 на внутрисреспубликанских перевозках. Большинство грузовой техники предприятия – это транспортные средства с большим возрастом эксплуатации. В связи с этим возможны случаи, когда на таких грузовиках в пути будет отказывать система торможения или другие важные технические элементы. Это не только может привести к задержке доставки груза, но и к аварии.

Автопарк предприятия требуется обновить, начиная с автомобилей, наибольшим сроком эксплуатации, так как требуется значительные финансовые вложения для их модернизации и капитального ремонта.

Себестоимость перевозки груза складывается из затрат на проведение погрузо-разгрузочных работ, непосредственно транспортирования из пункта погрузки в пункт отгрузки, ремонт и содержание автомобильных дорог, организацию складского хранения груза, операции по подготовке груза к перевозке и складированию после разгрузочных работ.

Наибольшие затраты приходятся на выплаты заработных плат водителям, ремонтным и вспомогательным рабочим, служащим и управленцам. По некоторым оценкам доля заработной платы в общем списке расходов составляет до 30–45%, по некоторым автотранспортным предприятиям – до 60%. Снизить себестоимость, понижая выплаты по заработным платам, практически невозможно. Большая доля приходится на материальные затраты (горюче-смазочные материалы, шины, запчасти) – 15–20%. Однако в промышленности доля этих затрат несравненно больше и составляет 40–80%.

Объяснение простое, продуктом деятельности транспорта является не материальный объект, а невещественная услуга, а потому транспортная отрасль не нуждается в сырье. Поэтому требуется сократить себестоимость, уменьшая затраты на эксплуатационные материалы и запасные части [5].

В условиях рыночных отношений величина амортизационных отчислений оказывает существенное влияние на экономику предприятия. С одной стороны, слишком высокая доля отчислений увеличивает величину издержек предприятия, следовательно, снижает конкурентоспособность продукции (услуг), уменьшает объем получаемой прибыли и поэтому сокращает диапазон возможностей предприятия по его экономическому уровню развития.

С другой стороны, заниженная доля отчислений удлиняет срок оборачиваемости средств, вложенных в приобретение основных фондов, а это ведет к их старению и, как следствие, снижению конкурентоспособности, потере своих позиций на рынке.

Методика определения величины амортизационных отчислений по подвижному составу отличается от методики определения амортизационных отчислений по другим основным производственным фондам. Норму амортизации устанавливают на полное восстановление и на капитальный ремонт.

Чем короче установленный срок службы группы основных производственных фондов, тем меньше при прочих равных условиях количество ремонтов, тем ниже должна быть норма амортизационных отчислений на капитальный ремонт.

Нормы амортизационных отчислений должны определяться с максимальной точностью, не должно быть ошибок в определении срока службы т. к. эти недооценки приводят к искажению реальной себестоимости продукции предприятия, а также данным об обеспечении отрасли средствами труда.

Для повышения эффективности использования основных фондов необходимо повышение степени их загрузки, особенно их активной части, обновление фондов, использование прогрессивного оборудования, современных технологий и квалифицированных работников, совершенствование организации и управления производством [6].

Так же для повышения конкурентоспособности предприятия можно ввести универсальную грузовую единицу, при которой точность планирования транспорта повышается в десятки раз.

Подводя итоги, сделаем вывод, что чтобы снизить затраты на предприятии необходимо принять различные меры и на различных уровнях. Только комплексный подход позволит эффективно уменьшить затраты. Также нужно учитывать, что если принимать меры по снижению какого-то одного вида издержек, это не приведет к желаемому результату. Пожалуй, самым сложным вариантом снижения издержек является сокращение штата или численности. Такие меры можно принимать исключительно в крайнем случае. Комплекс мероприятий поможет не только снизить размеры издержек, но и повысить эффективность предприятия в целом.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Организация автомобильных перевозок грузов во внутриреспубликанском и международном сообщении. [Электронный ресурс] // Организация автомобильных перевозок грузов во внутриреспубликанском и международном сообщении. – Режим доступа: [http://peomag.by/number/2014/5/Organizatsiya\\_avtomobilnyh\\_perevozok\\_gruzov\\_vo\\_vnutrirespublikanskom\\_i\\_mezhdunarodnom\\_soobschenii/](http://peomag.by/number/2014/5/Organizatsiya_avtomobilnyh_perevozok_gruzov_vo_vnutrirespublikanskom_i_mezhdunarodnom_soobschenii/). – Дата доступа: 09.09.2016.
2. Автомобильные перевозки грузов [Электронный ресурс] // Автомобильные перевозки. – Режим доступа: <http://roomoo.ru/avtomobilnye-perevozki-gruzov/>. – Дата доступа: 09.09.2016.
3. Определение потребного количества механизмов для погрузки и разгрузки [Электронный ресурс] // Определение потребного количества механизмов для погрузки и разгрузки. – Режим доступа: <http://www.transportpath.ru/palons-846-1.html/>. – Дата доступа: 09.09.2016.
4. Аккредитив – Википедия [Электронный ресурс] // Аккредитив – Википедия. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Аккредитив/>. – Дата доступа: 16.09.2016.
5. Исследование проблем снижения затрат автотранспортных предприятий [Электронный ресурс] / Исследование проблем снижения затрат автотранспортных. – Режим доступа: <file:///C:/Users/104A-48/Downloads/s026-005.pdf/>. – Дата доступа: 20.09.2016.
6. Понятие и величина амортизационных отчислений. Способы начисления амортизации [Электронный ресурс] // Понятие и величина амортизационных отчислений. Способы начисления амортизации. – Режим доступа: <http://newinspire.ru/lektsii-po-ekonomike-organizatsiy/ponyatie-i-velichina-amortizatsionnich-otchisleniy-sposobi-nachisleniya-amortizatsii-2081/>. – Дата доступа: 22.09.2016.

# СОДЕРЖАНИЕ

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<i>Миненкова В.В.</i> Роль социальной сферы в развитии организации .....	3
<i>Миненкова В.В.</i> Анализ объектов социальной сферы ОАО «Нафтан» .....	6
<i>Миненкова В.В.</i> Перспективы повышения эффективности управления объектами социальной сферы (на примере ОАО «Нафтан») .....	10
<i>Гоч Е.С.</i> Анализ отечественного и зарубежного опыта создания бренда территории .....	13
<i>Гоч Е.С.</i> Выявление конкурентных преимуществ городов Полоцка и Новополоцка и их использование при разработке концепции бренда .....	16
<i>Казак Д.М.</i> Оценка инвестиционной привлекательности предприятия на примере УП «Новик» .....	20
<i>Казак Д.М.</i> Пути повышения инвестиционной привлекательности предприятий на примере УП «Новик» .....	25
<i>Сарвари Р.Дж.</i> Методологические подходы к анализу национальных особенностей экономического роста в современных условиях .....	28
<i>Сарвари Р.Дж.</i> Особенности формирования экономики знаний в постиндустриальном обществе .....	30
<i>Молчан И.С.</i> Анализ процессов конвергенции регионов Республики Беларусь на основе показателей экономического развития .....	32
<i>Молчан И.С.</i> Сущность и проблемы активизации развития регионов Республики Беларусь на основе теории полюсов роста .....	36
<i>Молчан И.С.</i> Оценка асимметрии развития регионов Республики Беларусь по проявлению факторов экономического роста .....	39
<i>Туровец А.С.</i> Краудсорсинг – инструмент инновационной экономики .....	42
<i>Дернова В.А.</i> Особенности формирования государственно-частного партнерства в Республике Беларусь .....	44
<i>Дернова В.А.</i> Стратегическое партнерство: сущность, достоинства, недостатки, преимущества использования в национальной экономике .....	48
<i>Дернова В.А.</i> Международный опыт развития государственно-частного партнерства .....	52
<i>Курилович М.С.</i> Валовой региональный продукт как основа формирования экономической характеристики социо-эколого-экономической системы региона .....	55
<i>Яковлев И.А.</i> Состояние рынка труда и рынка образовательных услуг в Республике Беларусь .....	58
<i>Яковлев И.А.</i> Дисбаланс спроса и предложения между рынком труда и рынком образования в Республике Беларусь .....	60
<i>Керимов Р.В.</i> Процессный подход к управлению конкурентоспособностью строительных организаций .....	63
<i>Мусин Н.М.</i> Экскурс в историю возникновения и развития заказов в строительстве .....	66
<i>Мусин Н.М.</i> Схемы проведения процедур закупок при строительстве с 31 января 2014 года .....	68
<i>Сипович А.В.</i> Уточнение сущности и принципов кадровой политики предприятия .....	71
<i>Сарвари Р.Дж.</i> Инновации как перспективное направление развития международного лизинга .....	74
<i>Шкадун Л.В.</i> Инновационная инфраструктура Республики Беларусь .....	77
<i>Антоненко В.А.</i> Экологизация экономики: зарубежный аспект .....	80
<i>Виноградова Е.А.</i> Анализ деятельности субъектов инновационной инфраструктуры Республики Беларусь .....	82

## ФИНАНСЫ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

<i>Антоненко В.А.</i> Финансирование мероприятий охраны окружающей среды в Республике Беларусь: значение и результат .....	86
<i>Антоненко В.А.</i> Принципы моделирования процессов финансирования мероприятий экологизации экономики Республики Беларусь .....	89
<i>Виноградова Е.А.</i> Зарубежный опыт как основа формирования стратегии венчурного предпринимательства Республики Беларусь .....	92
<i>Нафранович Е.А.</i> Прибыль коммерческого банка как основной элемент устойчивого функционирования .....	95
<i>Грибовская А.В.</i> Экономическая сущность финансовой устойчивости коммерческого банка .....	97
<i>Грибовская А.В.</i> Исследование показателей оценки финансовой устойчивости коммерческого банка .....	100
<i>Грибовская А.В.</i> Исследование зарубежного опыта по вопросу оценки финансовой устойчивости коммерческого банка .....	104

<i>Домнич Н.В.</i> Нормативно-правовое регулирование кредитования малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь .....	107
<i>Домнич Н.В.</i> Теоретическое исследование принципов кредитования малого и среднего бизнеса .....	111
<i>Домнич Н.В.</i> Проблемы и направления развития банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь .....	115
<i>Пермяков Д.В.</i> Безрисковый эквивалент как инструмент для расчета возможности финансирования инвестиционного проекта .....	119
<i>Сарвари Р.Дж.</i> Развитие агролизинга .....	122
<i>Копылова О.В.</i> Кредитная политика коммерческого банка: сущность, взаимосвязь кредитных рисков и факторов, определяющих .....	124
<i>Копылова О.В.</i> Сравнительная характеристика отечественных и зарубежных подходов к управлению кредитной политикой коммерческого банка .....	126
<i>Копылова О.В.</i> Рисковые стратегии управления кредитным портфелем коммерческого банка в условиях инновационного развития экономики .....	130
<i>Теплякова А.А.</i> Зарубежный опыт государственного финансирования инновационных проектов .....	132
<i>Теплякова А.А.</i> Особенности бюджетного финансирования инновационных проектов в Республике Беларусь .....	135
<i>Шейбак А.А.</i> Особенности налогообложения инновационной деятельности организаций в Республике Беларусь .....	138
<i>Шейбак А.А.</i> Роль налоговых механизмов стимулирования инновационной деятельности организаций в условиях становления инновационной экономики Республики Беларусь .....	141
<i>Шкадун Л.В.</i> Механизм государственного регулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь .....	144
<i>Окунев И.С.</i> Политика управления банковскими рисками .....	147
<i>Окунев И.С.</i> Совершенствование методики оценки кредитоспособности строительных организаций как способ снижения кредитного риска банка .....	150
<i>Керимов Р.В.</i> Анализ инвестиционной привлекательности и мотивов деятельности строительных организаций .....	154
<i>Керимов Р.В.</i> Добавленная стоимость предприятия: теория и практика применения .....	157
<i>Гривицкая Д.Д.</i> Роль налога на прибыль в формировании доходов бюджета Республики Беларусь .....	161
<i>Гривицкая Д.Д.</i> Сравнительная характеристика налогообложения прибыли организаций в Республике Беларусь и за рубежом .....	163

### **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

<i>Коростик В.И.</i> Применение грейдерной системы оплаты труда на АТП № 6 г. Новополоцка .....	165
<i>Коростик В.И.</i> Практическое применение системы оплаты труда на основе тарифной сетки в филиале «Автотранспортное предприятие №6 г. Новополоцка» ОАО «Витебскоблавтотранс» .....	172
<i>Сушко О.А., Гимро Н.Н.</i> Учетно-аналитическое обеспечение управления финансовой независимостью коммерческих организаций в части получения дополнительного дохода .....	176
<i>Сушко О.А.</i> Аудит хозяйственных операций по учету формирования дополнительного дохода с целью финансовой независимости .....	179
<i>Працунто В.М.</i> Экономическая сущность понятий «несостоятельность», «банкротство» .....	181
<i>Працунто В.М.</i> Процедуры банкротства и условия их применения .....	185
<i>Муляренко В.К.</i> Консолидированная отчетность: сущность и проблемные аспекты формирования показателей в контексте сближения с МСФО .....	189
<i>Паньков П.И.</i> Деривативы и хеджирование в системе бухгалтерского учета: сущность и проблемные аспекты в контексте сближения с МСФО .....	192
<i>Бембель А.П.</i> Развитие методики аудита бизнес-процессов организаций: основные задачи и этапы .....	196
<i>Свирко Ю.Н.</i> Интеллектуальная собственность: проблемы ее оценки и учета .....	200
<i>Гимро Н.Н., Сушко О.А.</i> Хозяйственный риск в сфере недропользования: сущность и классификация .....	204
<i>Грузневич Д.С.</i> Экономическая сущность категории «биологический актив» как объекта бухгалтерского учета .....	207
<i>Ловцевич О.В.</i> Влияние переоценки основных средств на величину обеспечения амортизационных отчислений денежными поступлениями .....	210

## ЛОГИСТИКА

<b>Ляхова И.Я.</b> Разработка стратегии распределения ПРУП «Борисовский хрустальный завод им. Дзержинского» .....	213
<b>Обромпальский В.Л.</b> Международные транспортные коридоры и их роль в развитии инфраструктуры Германии. Применение опыта в условиях Республики Беларусь .....	216
<b>Локтева А.О.</b> Экономическая сущность понятия «управление запасами» .....	220
<b>Делянкова П.О.</b> Логистическое управление международными грузовыми перевозками – основной компонент успешного развития бизнеса .....	223
<b>Бараченя А.Г.</b> Сервисная логистика как неотъемлемая часть бизнеса .....	226
<b>Бараченя А.Г.</b> Обоснование принципов структурирования запасов в логистической системе .....	229
<b>Глазкин В.С.</b> Совершенствование управления распределением готовой продукции на основе методов логистики на примере ЧП «Машиностроительная компания «Витебские Подъемники» .....	232
<b>Бажанова К.С.</b> Совершенствование управления сервисной логистикой промышленного предприятия на примере ОАО «Мозырский машиностроительный завод» .....	235
<b>Микуленок М.А.</b> Разработка оптимальной системы управления цепями поставок на примере ОАО «МАЗ» .....	238
<b>Тютюева Е.В.</b> Логистическое управление процессом перемещения и хранения грузов на складах организации на примере ОАО «Витебский мясокомбинат» .....	241
<b>Наумова М.И.</b> Организация вовлечения в производство вторичных материальных ресурсов на принципах логистики .....	245
<b>Наумова М.И.</b> Рециклинг отходов .....	247
<b>Ярмош Т.Ю.</b> Р1-провайдеры на рынке логистических услуг .....	250
<b>Пальчевская Т.С.</b> Проблемы развития международных транспортных перевозок на примере организаций Витебского региона .....	253
<b>Потояло Я.В.</b> Сущность логистики в туристической отрасли .....	255
<b>Войтович Я.Ю., Галина Е.А.</b> Соотношение затрат на техническое оснащение склада и стоимости грузопереработки .....	258
<b>Войтович Я.Ю., Галина Е.А.</b> Уровень логистического потенциала складского хозяйства завода «Полимир» ОАО «Нафтан» .....	261
<b>Разумовская Д.О.</b> Проблемы взаимодействия маркетинга и логистики .....	263
<b>Борозна А.С.</b> Экономическая сущность понятия «конкурентоспособность предприятия» .....	266
<b>Борозна А.С.</b> Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия хлебобулочного производства .....	269
<b>Гудкова Н.С.</b> Повышение эффективности управления распределительной деятельностью организации .....	274
<b>Гудкова Н.С.</b> Логистический подход к управлению распределительной деятельностью ЧУП «Полоцкая универсальная база» .....	278
<b>Панкратова Н.Б.</b> Эффективность внедрения аутсорсинга транспортных услуг на промышленные предприятия .....	282
<b>Панкратова Н.Б.</b> Страхование как инструмент снижения рисков при перевозке грузов .....	284
<b>Локтева А.О.</b> Особенности применения моделей управления запасами скоропортящихся товаров .....	286
<b>Петкевич А.В.</b> Система дистанционного мониторинга подвижного состава как инструмент управления транспортом в цепях поставок .....	290
<b>Петкевич А.В.</b> Управление цепями поставок: появление концепции, принципы работы и этапы построения .....	294
<b>Курлович О.И.</b> Повышение конкурентоспособности по грузовым перевозкам автотранспортного предприятия на примере «АТП № 6 г. Новополоцка» ОАО «Витебскоблавтотранс» .....	297